

## LISTE DES ABREVIATIONS

AIM	:	Association des Institutions non Mutualistes
BCM	:	Banque Centrale de Madagascar
BTP	:	Bâtiment et Travaux Public
COI	:	Commission de l’Océan Indien
COMESA	:	Common Market of the Eastern and Southern of Africa
COP	:	Commission d’Octroi de Prêt (Pour la micro finance)
CSBF	:	Commission de Supervision Bancaire et Financière
CSP	:	Catégorie Socio-professionnelle
EDBM	:	Economic Development Board of Madagascar
FTHM Conseil	:	Finance Technology High Management
GE	:	Grandes Entreprises
IFM	:	Institution Financière Mutualiste
IMF	:	Institution de Microfinance à Madagascar
IFNM	:	Institution Financière Non Mutualiste
INSTAT	:	Institut National de la STATistique
JIRAMA	:	Jiro sy RAno Malagasy
MCA	:	Millenium Challenge Account
ME	:	Moyennes Entreprises
MECI	:	Ministère de l’Economie, du Commerce et de l’Industrie
OMD	:	Objectif du Millénaire pour le Développement
PIC	:	Pôle Intégré de Croissance
PME	:	Petites et Moyennes Entreprises
PNSP	:	Programme National pour le Développement du Secteur Privé
ROA	:	Return On Assets (rendement des actifs de l’entreprise)
SADC	:	South Africa Development Community

## INTRODUCTION

Dans le cadre des objectifs du millénaire pour le développement (OMD), la réflexion menée par les acteurs de développement tend à insister sur le rôle social et économique des Petites et Moyennes Entreprises (PME), qui s'inscrivent dans le tissu économique local.

Les PME font depuis quelques années l'objet d'une attention croissante de la part des pouvoirs publics. Acteurs importants de l'économie en termes d'innovation et de création d'emplois, elles pourraient l'être davantage encore si elles parvenaient à trouver les conditions de leur développement dans de meilleures conditions et, pour certaines d'entre elles, à se constituer en leaders mondiaux.

Les PME contribuent en effet au développement d'un pays non seulement en participant de manière significative au Produit Intérieur Brut (PIB) et à l'emploi mais aussi en permettant l'insertion sociale des jeunes et des femmes, en fournissant en général aux ménages les plus pauvres des biens et des services diversifiés à des prix abordables.

Le contexte de financement des PME met en exergue deux types d'entités qui sont en interaction : les PME et les institutions financières.

De par l'intégration de Madagascar aux marchés régionaux tels : le COMon Market of Eastern and Southern Africa (COMESA), le Southern Africa Development Community (SADC), les activités des entreprises nationales sont menacées par la venue des nouveaux produits concurrents sur le marché. La concurrence devient de plus en plus rude au niveau de ces entreprises nationales conduisant ainsi à des financements externes.

Les institutions financières existantes à Madagascar sont constituées globalement par les banques, les institutions de micro finance, les assurances, les sociétés de participation, la caisse d'épargne, la Caisse nationale de Prévoyance Sociale (CNAPS) et les Centres de Chèques postaux (CCP). La banque et la Micro finance constituent les entités les plus courantes en terme de financement des PME.

L'appréciation de la situation des PME dans l'économie suscite toujours un large débat : obstacles à l'obtention des prêts, coût du crédit, niveau des fonds propres, dépendance à l'égard des clients ou des fournisseurs les plus importants, mais aussi dynamisme, flexibilité, potentiel de croissance. Elles occupent en effet, une place spécifique dans le système productif, avec une position économique, et financière, souvent contrainte par la nature des relations avec les clients, les fournisseurs et les donneurs d'ordres.

Les PME sont généralement considérées comme plus risquées par les prêteurs sans que, pour autant nous sachions très bien distinguer ce qui est lié au projet en tant que tel, de ce qui résulte d'une faiblesse de l'information disponible sur cette catégorie d'entreprises.

Dans le cadre du développement durable, l'appui aux PME recouvre aujourd'hui une multitude de pratiques, plus ou moins formelles, plus ou moins structurées, plus ou moins efficaces. Les stratégies d'appui aux PME apparaissent diversifiées et variées selon les domaines d'activités et requièrent des compétences spécifiques.

Les PME travaillent étroitement avec les banques et les micro finances pour financer leur croissance. Toutefois, des problèmes subsistent en matière de rationnement de crédit.

En effet, Les institutions financières, en l'occurrence, la banque et l'institution de micro finance, ont une double fonction : l'une monétaire et l'autre financière. En accordant des crédits à ses clients, les institutions de crédit créent de la monnaie, elles procurent à l'économie des instruments de paiement. Elles collectent de l'épargne et interviennent sur les marchés de capitaux. Ainsi, dans leur fonction, elles doivent, d'une part satisfaire les besoins en crédit de sa clientèle en terme de crédit et d'autre part, dégager des marges d'intérêt tout en se considérant les risques qui y sont afférés.

Le thème a été choisi dans le cadre de la compréhension de l'influence du rationnement de crédit dans le financement des PME, de l'analyse des situations existantes au niveau de la banque et de la micro finance ainsi que de la possibilité de tirer des perspectives d'amélioration. D'où l'intitulé du thème : « Le Financement des PME : problématiques et perspectives de rationnement de crédit »

De par les réalités existantes au niveau des PME et des institutions financières, la problématique suivante mérite d'être examinée : Pourquoi les PME sont toujours confrontées à des problèmes de financement alors que Madagascar dispose actuellement d'un nombre consistant d'institutions financières ? Les PME ont-elles accès au crédit bancaire dans de bonnes conditions ? Si certaines entreprises paraissent obtenir les crédits qu'elles souhaitent, en est-il de même pour les autres présentant un certain risque mais qui ont des perspectives de croissance ? Plus précisément, le rationnement de crédit peut-il constituer un facteur de blocage au financement des PME ?

L'objectif global étant de démontrer l'importance du financement des PME dans leur développement pour qu'ils puissent à leur tour contribuer à la croissance économique du pays. Les hypothèses de travail suivantes ont été considérées dans la réalisation de l'étude : le phénomène de rationnement de crédit est une pratique courante au niveau des institutions financières limitant l'accès des PME au crédit, des moyens et des pratiques spécifiques peuvent

être adoptées pour alléger les difficultés rencontrées dans la considération du rationnement de crédit.

La réalisation de ce mémoire a nécessité la consultation d'ouvrages et d'articles sur le rationnement de crédit, sur les techniques bancaires, les manuels de la Micro finance, ainsi que la réalisation d'entretiens semi- directifs avec des responsables de la banque BNI Madagascar, de la MICROCRED et 15 PME.

Le domaine de la recherche est très vague mais pour des questions de moyens et de praticité, les investigations ont été uniquement effectuées dans le milieu urbain, notamment dans la ville d'Antananarivo. Les situations existantes dans le milieu rural n'étant pas prises en considération.

Afin de bien étayer l'étude, deux parties seront développées dans cet ouvrage. La première partie va apporter une meilleure connaissance du concept théorique et de l'environnement de financement des entreprises où les théories sur le rationnement de crédit seront relatées dans un premier chapitre et les financements existants pour les PME seront mis en exergue dans le chapitre suivant. Quant à la deuxième partie, elle considèrera les problématiques en matière de financements des entreprises. Le premier chapitre de cette partie évoquera les problèmes du rationnement de crédit dans les institutions financières tandis que le second chapitre éclaircira les réalités et les perspectives du financement des PME.

## **PARTIE I : LE CONCEPT DU FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE**

Le commerce et les financements internationaux jouent un rôle clé dans le développement d'un pays. « La promotion et l'expansion des échanges, désormais reconnues comme les facteurs les plus importants de développement, ont été à l'origine de la croissance spectaculaire de la plupart des économies d'Asie du Sud- Est ; cela doit aller de pair avec la promotion du financement du commerce »<sup>1</sup>. D'une manière générale, le défi de tous les pays, surtout les Pays En Développement (PED), est de lutter contre un problème macroéconomique majeur : "le chômage" et, de créer de nouveaux emplois, et si possibles des emplois à haute valeur ajoutée. Dans ce cadre, le rôle des PME est de la plus haute importance. C'est pour cette raison que nous nous sommes intéressés au financement des PME.

Dans cette première partie, nous allons traiter successivement dans un premier chapitre les théories sur le rationnement de crédit et dans un second chapitre les financements existants pour les PME.

---

<sup>1</sup> CNUCED/OMC, Page 7 ; Centre du Commerce International ; série : banque et financement, GENEVE, 2006, 143 pages.

## **CHAPITRE I : LES THEORIES DE RATIONNEMENT DE CREDIT**

Tout en connaissant pertinemment que le marché du crédit se distingue du marché des biens en terme de décalage entre la livraison du bien, qui est la somme prêtée, et le paiement, qui est le remboursement du capital et versement du taux d'intérêt. Il nous est utile alors d'avoir un aperçu général sur les théories du rationnement de crédit.

« Une entreprise peut se voir refuser un financement bancaire, même si elle est prête à payer pour cela un taux d'intérêt élevé. Ce phénomène, désigné sous le terme de «rationnement du crédit», reste difficile à évaluer, puisque demande et offre de crédit ne sont pas directement observables »<sup>2</sup>.

Dans ce chapitre, nous allons voir d'abord la notion et les types de rationnement de crédit ensuite nous allons exposer la modélisation du rationnement de crédit et enfin nous évoquerons les asymétries d'information et le rationnement de crédit.

### **SECTION 1 : SITUATION DU RATIONNEMENT DE CREDIT**

Les banques jouent un rôle important dans le financement de l'économie et leur activité d'intermédiation les expose à des risques dont l'analyse et la maîtrise ne sont pas aisées. Les mutations que connaissent l'activité bancaire ainsi que la diversification des produits et des services offerts par les banques pour faire face à la concurrence et augmenter leur rentabilité, ont fortement augmenté leur exposition aux risques. En ce qui concerne le risque de crédit, il se trouve au cœur même de l'activité bancaire et constitue l'un de ses enjeux majeurs. Il s'agit du risque de perte lié à la défaillance d'une contrepartie et donc à son incapacité de faire face à ses engagements vis-à-vis de la banque. Il est inhérent au métier de banquier.

Ce risque est critique pour un établissement de crédit car le défaut d'un petit nombre de clients importants peut suffire à le mettre en difficulté. Néanmoins, il est essentiel pour la banque car s'il est bien analysé et géré, il peut représenter l'une des principales sources de profit. Cette section sera consacrée à la notion et aux différents types du rationnement de crédit.

---

<sup>2</sup> MAUDE Aubier et CHERBONNIER Frederic, Page 1 ; « *L'accès des entreprises au crédit bancaire* », DGTPE, N°7, Janvier 2007, page 8.

### 1.1 -Définition du rationnement de crédit<sup>3</sup>

Une entreprise peut se voir refuser un financement bancaire, même si elle est prête à payer pour cela un taux d'intérêt élevé. Ce phénomène, désigné sous le terme de «rationnement du crédit», reste difficile à évaluer, puisque demande et offre de crédit ne sont pas directement observables. Le terme rationnement de crédit se définit comme une « situation d'équilibre durable où le taux d'intérêt en vigueur n'est pas celui qui égalise l'offre et la demande ».

Il y a rationnement du crédit lorsqu' « un emprunteur potentiel n'est pas servi alors qu'il est prêt à en payer les composantes prix (taux d'intérêt) et les composantes hors prix (la fourniture de garantie) d'un contrat de prêt ». « Le rationnement du crédit signifie également qu' «une banque refuse de prêter aux conditions de quantité et de taux demandés ». « Le terme rationnement est fréquemment utilisé dans la littérature économique. Il signifie qu'une banque refuse de prêter à un emprunteur potentiel aux conditions demandées (quantités et taux d'intérêt) ».

Le terme rationnement de crédit peut signifier qu'une banque refuse de prêter aux conditions de quantité et de taux demandés.

Il s'ensuit alors de cette définition que les institutions de crédit sont obligées de rationner le crédit afin d'identifier les clients à risque, qui devront être écartés et ceux qui méritent l'octroi de crédit.

### 1.2 Les types de rationnement de crédit

Il existe en général, quatre types de rationnement de crédit :

#### 1.2.1 *Le rationnement de crédit de type I*

Dans cette situation de rationnement du crédit, la banque accorde à l'emprunteur un montant inférieur à celui demandé. « L'emprunteur doit payer un taux d'intérêt plus élevé s'il veut obtenir un crédit d'un montant plus important. Les raisons de ce comportement sont expliquées par le modèle de Keeton en 1979<sup>4</sup> ».

---

<sup>3</sup> JOSEPH Anne, Page 53 ; « *Le rationnement de crédit dans les pays en développement : cas de Cameroun* », l'Harmattan, 2000.

<sup>4</sup> Cité par JOSEPH Anne, « *Le rationnement de crédit dans les pays en développement : cas de Cameroun* », l'Harmattan, 2000.

### ***1.2.2 Le rationnement du crédit de type 2 ou rationnement pur***

J. Stiglitz et Weiss<sup>5</sup> ont analysé ce modèle et ont défendu l'idée sous laquelle, « parmi des emprunteurs identiques, certains reçoivent un prêt et d'autres non. Les emprunteurs potentiels qui ont été rejetés ne pourront pas emprunter, même s'ils indiquent leur volonté de payer plus que les taux d'intérêts du marché. Dans ce cas, la demande est supérieure à l'offre et l'ajustement se fait par les quantités mais non par les prix.

### ***1.2.3 Le rationnement du crédit de type 3***

Ce troisième type de rationnement du crédit se produit lorsque la banque refuse de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. L'appréciation différente que la banque et l'emprunteur portent sur la probabilité de réussite du projet est à l'origine de ce rationnement.

### ***1.2.4 Le rationnement du crédit de type 4 ou Red-lining***

Stiglitz et Weiss ont développé ce type de rationnement du crédit. Les emprunteurs écartés se distinguent de ceux qui obtiennent du crédit. Ils sont exclus du marché du crédit car soit la banque n'a pu évaluer leur degré de risque, soit ils sont trop risqués. Quel que soit le taux d'intérêt en vigueur, ils ne peuvent pas obtenir de prêt. Il s'agit dans ce cas, d'un refus de prêter même si les banques disposent de suffisamment de ressources. Le red-lining correspond au rationnement du crédit observé dans la réalité.

Nous avons vu dans cette section la définition et les différents types de rationnement de crédit et la section suivante sera consacrée à la modélisation du rationnement de crédit.

## **SECTION 2 : LA MODELISATION DU RATIONNEMENT DE CREDIT**

Dans cette section, nous allons d'abord évoquer les fondements du concept du rationnement de crédit et voir ensuite la relation qui existe entre le rationnement de crédit et l'imperfection du marché.

### **2.1- Fondement du concept de rationnement de crédit**

Les premières modélisations du crédit se réfèrent à un rationnement par les taux qui se situe dans un univers certain. Dans ce cas, la défaillance de l'emprunteur est exclue. Le rationnement de crédit peut être distingué par le prix et par la quantité.

---

<sup>5</sup> STIGLITZ Joseph et WEISS, Page 394-395; "Capital Markets with imperfection information", 1981, in American Economic Review, Volume 71, n°3

### **2.1-1. Le rationnement de crédit par le prix**

Le rationnement du crédit par les prix, ou en terme de taux, signifie « qu'un agent se retire du marché car il n'accepte pas les conditions de taux proposées par la banque ».<sup>6</sup>

Dans une telle situation, la banque exige que l'emprunteur paie un taux d'intérêt plus élevé que celui en vigueur car l'emprunteur demande un montant trop important.

### **2.1-2. Le rationnement de crédit par la quantité**

Dans un univers certain, Cukierman<sup>7</sup> a analysé le rationnement du crédit par les quantités. Son principe se repose sur la relation existante entre crédit et demande de services joints dans un cadre oligopolistique. Dans le souci d'application d'un taux d'intérêt identique aux clients d'une même classe de risque, les banques rationnent le crédit aux entreprises qui ne demandent pas de services joints.

Keeton<sup>8</sup> a établi la distinction entre les conditions d'équilibre du marché du crédit et du marché des biens homogènes décrites par la théorie néoclassique. Il a soutenu l'idée que la banque prend ses décisions en fonction de la taille des prêts individuels et non en fonction du montant global prêté. Dans ce cas, à partir d'un certain montant demandé, la banque rationne les clients en leur accordant un montant inférieur à celui demandé. Il s'agit d'un rationnement du crédit de type 1.

## **2.2- Rationnement de crédit et imperfection de marché**

Le modèle de Hodgman présente un modèle de rationnement du crédit qui tient compte de l'imperfection du marché en univers incertain.

### ➤ *Le modèle de Hodgman*<sup>9</sup>

Le modèle de Hodgman est une combinaison du rationnement du crédit du type 1 et du rationnement du crédit de type 3. Il prend en compte la probabilité de défaillance.

Les hypothèses du modèle sont les suivantes:

- les banques sont neutres au risque,
- le remboursement est aléatoire,
- la richesse de l'emprunteur et sa capacité de remboursement sont limitées.

<sup>6</sup> JOSEPH Anne, Page 61 ; « *Le rationnement de crédit dans les pays en développement : cas de Cameroun* », l'Harmattan, 2000.

<sup>7</sup> CUKIERMAN, Page 165-172, "*The horizontal Integration of the Banking Firm, Credit Rationing and Monetary Policy*", Review of Economic Studies, 1978.

<sup>8</sup> KEETON, Page 6, "*Equilibrium Credit Rationing*", Garland Press, New York, 1979, 35 Pages.

<sup>9</sup> Cité par LANHA Magloire, "*résolution des problèmes d'information en microfinance*", p.5.

De ce fait, l'augmentation du taux d'intérêt ne compense pas l'augmentation du risque de défaut lié au montant emprunté alors, la fonction d'offre de crédit devient inélastique au taux d'intérêt à partir d'un certain volume de crédit. Par conséquent, les banques rationnent la quantité de crédit car elles n'ont pas la même appréciation que le prêteur sur la capacité à rembourser.

Cette section nous a présenté le fondement du concept de rationnement de crédit et le rationnement de crédit avec les imperfections du marché ainsi dans la section suivante nous analyserons l'asymétrie d'information et le modèle de rationnement de crédit lié aux asymétries d'information.

### **SECTION 3 : ASYMETRIE D'INFORMATION ET RATIONNEMENT DE CREDIT**

Nous allons voir dans cette section, l'asymétrie d'information et l'étude du rationnement de crédit lié aux phénomènes d'asymétries d'information.

Notons que le rationnement du crédit en présence d'asymétrie d'information ex ante est la théorie développée par Stiglitz et Weiss, et celui en présence d'asymétrie d'information ex post, est la théorie étudiée par Williamson et ces deux modèles seront traités séparément.

#### **3.1- Asymétries d'information**

Sur le marché du crédit, l'emprunteur en sait plus sur la qualité du projet que le prêteur, ce qui peut engendrer des déficiences du marché. Dans une situation d'information imparfaite et asymétrique entre les banques et les emprunteurs, les emprunteurs sont privilégiés car ils ont une meilleure information sur la qualité du projet donc sur leur propre risque de défaillance.

Il y a asymétrie d'information lorsque certains agents disposent d'informations pertinentes que d'autres n'ont pas. Les situations d'information incomplète conduisent à des problèmes d'aléa moral et de sélection adverse ou d'anti-sélection. La sélection adverse est le mécanisme résultant d'une information cachée ou du type caché tandis que l'aléa moral est le mécanisme résultant du comportement caché ou d'action cachée.

##### ***3.1-1. Sélection adverse***

Les travaux d'AKERLOF ont introduit la notion d'antisélection sur le marché des voitures d'occasion. Cet auteur indique que « les vendeurs connaissent mieux l'état de leur véhicule que les acheteurs et le dissimulent s'il est mauvais »<sup>10</sup>. Si l'on ne peut distinguer les bons des

---

<sup>10</sup> GEORGE Akerlof, Page 490, "The markets of Lemons: quality uncertainty and the market mechanism", Review of Economic Studies, vol.84, p.488-500

mauvais véhicules un prix unique s'établira sur le marché. A ce prix, les possesseurs de voitures en bon état refuseront de vendre, jugeant qu'ils pourraient obtenir un meilleur prix. Il ne reste donc plus sur le marché que les mauvaises voitures. Les acheteurs, en raisonnant de façon similaire, penseront n'avoir à faire qu'à des véhicules en mauvais état et n'achèteront pas au prix du marché. Ainsi, lorsque les individus ne disposent pas de la même information, les mécanismes de marché peuvent conduire à des dysfonctionnements par rapport au modèle. L'idée selon laquelle l'incertitude sur la qualité de l'objet induit la possibilité de fraudes qui, du fait qu'elles peuvent être anticipées, débouchent sur des stratégies complexes pour s'en protéger. Dans une telle situation, la sélection adverse représente l'incapacité à obtenir une information exhaustive sur les caractéristiques de biens apparemment identiques. Il s'agit d'un problème d'opportunisme précontractuel résultant du fait que les individus détiennent des informations privées non accessibles au cocontractant.

➤ Sélection adverse dans une institution bancaire :

Concernant le secteur bancaire, le phénomène d'anti-sélection apparaît lorsque l'emprunteur conserve des informations disponibles, il a donc un avantage informationnel sur son partenaire. « Le partage inéquitable du savoir concernant le risque de défaillance attaché aux crédits rend problématique l'identification des bons emprunteurs »<sup>11</sup>.

Ainsi, à défaut de pouvoir fixer un taux d'intérêt qui corresponde au risque effectif du projet à financer, la banque applique un taux reflétant la qualité moyenne des emprunteurs. Cette situation pénalise les individus ayant des projets à faible risque en leur faisant payer une prime de risque plus élevée que leur risque effectif, et avantage inversement les agents détenant des projets à haut risque ; la prime de risque facturé étant inférieure au risque réel de l'emprunteur. Comme sur le marché des voitures d'occasion d'AKERLOF, les bons risques vont quitter le marché : il y a anti-sélection. Cet effet engendre potentiellement un phénomène de rationnement du crédit qu'il est possible d'analyser comme une solution imparfaite à l'opacité des différents projets d'emprunt. Pour une institution financière en situation d'information incomplète, la sélection adverse se traduit par une augmentation du risque de sélection de mauvais clients. Celle-ci est relative aux situations où les débiteurs de risque élevé et de faible performance sont ceux qui sont susceptibles de choisir un programme de crédit à taux d'intérêt élevé contrairement aux emprunteurs à faible risque qui se retirent du marché.

---

<sup>11</sup> STIGLITZ Joseph et WEISS, Page 394-395; "*Credit rationing with imperfect information*", The American Economic Review, 1981, Volume 71, n°3 p. 93-410

### 3.1-2. *L'aléa moral*<sup>12</sup>

Outre les problèmes de sélection adverse, l'asymétrie d'information peut être appréhendée dans des contextes où l'un des contractants peut être amené à changer de comportement. L'autre partenaire est alors dans une situation caractérisée par l'apparition d'un aléa moral.

L'aléa moral ou hasard moral est un effet d'incitation adverse. Ce terme englobe l'ensemble des actions des agents économiques qui maximisent leur utilité au détriment de celles des autres dans les situations où les agents ne supportent pas toutes les conséquences (coûts) de leurs actions à cause de l'incertitude ou de l'incapacité des contrats utilisés à imputer l'ensemble des dommages à l'agent responsable.

C'est une situation où l'incomplétude de l'information provient des actions et comportements non observables susceptibles d'être entrepris par les agents après signature du contrat. L'aléa moral est une forme d'opportunisme post contractuel qui survient lorsque les actions mises en œuvre ne peuvent être discernées. Les individus sont susceptibles de poursuivre leurs intérêts personnels aux dépens d'autrui. Les problèmes liés à l'aléa moral apparaissent lorsqu'un individu entreprend une action inefficace, ou procure une information inexacte.

Dans ce contexte, ni les informations données ni les actions entreprises ne peuvent être contrôlées. La notion d'aléa moral conduit à mettre l'accent sur les comportements stratégiques résultant de l'inobservabilité de certaines actions et se traduisant par le non-respect des engagements selon K. ARROW<sup>13</sup>.

Concernant le secteur financier, l'aléa moral se rapporte à toute situation dans laquelle les résultats de la relation de crédit dépendent d'actions entreprises par l'emprunteur après signature du contrat et imparfaitement observables par le créancier. Ainsi, une entreprise contractant un crédit pourra s'engager de façon plus ou moins forte dans la réussite du projet. La réussite du projet financé va alors dépendre du contrôle que le créancier va exercer. L'aléa moral est donc un problème d'information. Ce sont les difficultés et les coûts de détection et de contrôle du comportement approprié qui génèrent le problème de l'aléa moral.

En l'absence d'information publique abondante, il devient difficile pour un créancier de discriminer les projets d'emprunt. Si l'emprunteur connaît la rentabilité de son investissement, le prêteur fonde son jugement sur les documents et informations fournis par l'emprunteur. Il devra donc évaluer le risque du projet et surveiller ensuite l'entreprise qu'il finance.

---

<sup>12</sup> Le terme aléa moral, né dans le secteur des assurances, désigne la tendance des assurés à modifier leur comportement de telle manière qu'ils doivent recourir plus fréquemment aux prestations offertes par la compagnie d'assurance.

<sup>13</sup> ARROW K. "*Uncertainty and welfare economics of medical care*", American Economic Review N° 53, 1963, p 973.

L'existence d'asymétrie informationnelle entre prêteurs et emprunteurs, dans un contexte de rationalité limitée et d'incertitude, rend donc problématique le financement direct en générant des coûts de transaction et de surveillance prohibitifs.

Le problème pour le principal est de connaître le niveau d'action choisi par l'agent. Il n'y a pas d'efficience de la relation d'agence. L'attitude de l'agent après la signature du contrat n'est pas connue. Ainsi, le principal doit affiner le contrat pour s'assurer d'une collaboration efficace de la part de l'agent.

L'aléa moral introduit donc une perte d'efficacité. Cette perte est d'autant plus forte que les intérêts des deux parties divergent. Toute solution consistant pour le principal à développer des actions de contrôle sur l'agent entraîne des coûts de la mise en place des contrôles.

### **3.2- Les modèles de rationnement de crédit lié aux asymétries d'information**

Nous allons voir les modèles de rationnement de crédit lié aux asymétries d'information selon :

#### **3.2-1. Le modèle de STIGLITZ et WEISS**

Notons que le modèle de Stiglitz et Weiss sert généralement de référence au sein de la littérature sur le rationnement du crédit.

Le modèle de Stiglitz et Weiss fonde le rationnement du crédit sur l'asymétrie d'information *ex ante* entre les emprunteurs et prêteurs, ce qui signifie que les emprunteurs connaissent le rendement espéré et le risque notamment la probabilité de réalisation de l'état défavorable de la nature de leur projet alors que les banques ne connaissent que le rendement moyen espéré du projet. Ce rationnement peut apparaître de façon endogène. Stiglitz et Weiss ont défini deux types de rationnement du crédit : le rationnement de type 2 ou rationnement pur et le rationnement de type 4 ou red lining.

L'analyse de ces deux sortes de rationnement du crédit est basée sur le taux d'intérêt. Mais, ces deux auteurs analysent également les autres caractéristiques d'un contrat de crédit à part le taux d'intérêt.

##### **3.2-1.1. Le rationnement pur**

L'analyse de Stiglitz et Weiss porte sur la conséquence de l'asymétrie d'information *ex ante* dont sont victimes les banques et qui leur fait courir à la fois le risque de sélection adverse et d'aléa moral. Lorsqu'il n'est pas possible d'évaluer la probabilité de défaillance associée aux demandes de crédit des emprunteurs potentiels, la banque risque, en augmentant ses taux, de sélectionner les projets les plus risqués ou bien d'inciter les emprunteurs, après l'obtention de

leur prêt, à choisir des projets plus hasardeux pour accroître leur gain en cas de réussite (aléa moral). La sélection adverse témoigne par conséquent de la difficulté pour les investisseurs à discerner les meilleurs projets<sup>14</sup>.

En effet, compte tenu du principe de prudence, si les banques fixent des taux plutôt élevés, il est probable pour que seuls les demandeurs de crédit détenant des projets à risque élevé restent, les autres préfèrent attendre que les niveaux de taux soient plus intéressants. Les investisseurs peuvent aussi être tentés de sous-estimer le risque de leurs projets pour bénéficier d'un taux modéré. D'autre part, plus les taux sont élevés, plus les emprunteurs sont tentés de miser sur des projets très risqués pour augmenter leurs chances de rembourser normalement. Par conséquent, le marché du crédit peut être équilibré avec rationnement, ce qui est bien sûr d'autant plus négatif pour la croissance que le coût du crédit, qui est donc fixe et élevé.

Stiglitz et Weiss présentent un modèle de rationnement du crédit dans lequel les banques refusent de s'engager avec certains emprunteurs alors qu'ils présentent les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent le crédit. Les emprunteurs ainsi rejetés ne pourront pas emprunter, même s'ils sont prêts à payer plus que les taux d'intérêts du marché et à fournir plus de garanties matérielles. Dans ce contexte, le taux d'intérêt qu'un individu accepte de payer agit comme un moyen de discrimination car seules les entreprises dont le projet est à haut risque acceptent d'emprunter à de telles conditions. Par conséquent, l'accroissement du taux d'intérêt peut accroître le risque du portefeuille de prêt de la banque en provoquant une dégradation de la qualité et donc de la rentabilité des actifs bancaires, dans la mesure où elle se traduit par un accroissement de la proportion de mauvais emprunteurs, ou si elle incite au développement de projets plus risqués (qui ont une faible probabilité de succès mais des rendements plus élevés en cas de succès). Ainsi, un taux d'intérêt unique ne peut équilibrer le marché du crédit. L'équilibre va se faire par les quantités. Les emprunteurs qui semblent les plus risqués sont rationnés. Dans ces circonstances, les restrictions de crédit prennent la forme d'une limitation des nombres de prêts et non d'une limitation de la taille de chaque prêt ou d'une limitation par le taux d'intérêt payé en faisant dépendre celui-ci de l'amplitude du prêt. L'appréciation réalisée par le banquier ne permettrait pas de s'approcher autant qu'il serait souhaitable d'une tarification individuelle du risque de crédit.

Le principe de ce modèle est de montrer que le taux d'intérêt influence la probabilité de défaillance des projets. Dans ce modèle, les prêteurs et emprunteurs sont neutres par rapport au

---

<sup>14</sup> CHERIF M, Page 169 ; « *Asymétrie d'information et financement des PME innovantes par le capital-risque* », revue d'économie financière, 1999, n°54, p 163-178.

risque et le taux d'intérêt ne sert pas de variable d'ajustement car il influence la nature des transactions par un effet anti-sélection et un effet anti-incitatif. L'effet anti-sélection signifie que, si le taux d'intérêt augmente pour ajuster l'offre et la demande, les emprunteurs peu risqués se retirent et seuls les emprunteurs les plus risqués se présentent sur le marché. L'effet anti-incitatif signifie que, si le taux d'intérêt augmente, un emprunteur ayant le choix entre deux projets de même espérance de rendement mais de risque différent entreprendra le projet le plus risqué. En raison de ces deux effets, au-delà d'un certain niveau de taux d'intérêt, toute augmentation du taux d'intérêt peut entraîner une diminution du profit espéré par la banque.

Cette relation entre le taux d'intérêt et le profit espéré de la banque s'explique par la différence entre les objectifs de la banque et de l'emprunteur. La banque souhaite que l'emprunteur respecte sa promesse de remboursement, alors que ce dernier cherche à maximiser le rendement de son projet.

Contrairement à l'emprunteur, pour la banque, le rendement espéré d'un crédit est une fonction décroissante du risque. La banque cherche à identifier les emprunteurs qui ne respecteront pas leur promesse de remboursement. Pour ce, elle met en place un mécanisme de filtrage basé sur le taux d'intérêt : dans un contexte d'asymétrie d'information, plus une entreprise est disposée à payer un taux d'intérêt élevé, plus sa probabilité de défaut est grande.

Ce rationnement du crédit est le fruit de trois imperfections du marché du crédit, qui peut être résumé de la façon suivante :

- les emprunteurs ont une responsabilité limitée, leur consommation ne peut être négative, de manière que la banque ne peut récupérer les fonds prêtés si le rendement d'un projet est trop faible.

Pour chaque unité de perte sur prêt, la banque doit, en même temps, engager un coût supplémentaire et assurer une consommation minimale à l'agent qui a fait faillite.

La banque fait preuve de prudence dans ses prêts en limitant le rapport des pertes sur prêts aux dépôts.

Ces imperfections obligent la banque à fixer le seuil d'octroi des prêts au-dessus du niveau minimal de richesse des agents.

Les travaux de type microéconomique, comme ceux de Stiglitz et Weiss, ont renouvelé l'intérêt pour le crédit bancaire en montrant que le rationnement du crédit peut correspondre à un comportement rationnel de maximisation du profit en information incomplète. Du rationnement administratif, on passe alors à un « rationnement d'équilibre ». En effet, au delà d'un certain seuil, une hausse de taux d'intérêt sur le crédit peut entraîner des phénomènes de sélection adverse qui évincent les emprunteurs les moins risqués et augmentent la proportion

d'emprunteurs très risqués. Il vaut alors mieux rationner le crédit et limiter la hausse des taux même si le rationnement doit s'effectuer de manière aléatoire.

Bref, un agent économique est dit rationné lorsqu'il n'obtient pas le prêt désiré en dépit de sa disposition à payer un taux d'intérêt plus élevé. Ce rationnement constitue bien souvent une situation d'équilibre sur le marché du crédit. Les banques rationnent en raison de leur manque d'information sur le degré de risque des entreprises. Elles n'augmentent pas le taux d'intérêt de peur de ne voir se présenter que des emprunteurs risqués.

Stiglitz et Weiss limitaient leur analyse à « des situations d'équilibre non walrasien dit mélangeant dans la mesure où aucun moyen n'existe pour distinguer les bons des mauvais emprunteurs »<sup>15</sup>.

### **3.2-1.2. Red lining**

Stiglitz et Weiss définissent également un autre type de rationnement appelé rationnement de type 4 ou red lining ou refus de prêter. Ils supposent alors qu'il est possible d'identifier le risque des emprunteurs. Dans ce cas, des groupes entiers d'emprunteurs sont écartés du marché du crédit et ne peuvent obtenir de prêt, quel que soit le niveau des taux d'intérêt. Les emprunteurs concernés par le red lining sont de deux sortes ; certains sont trop risqués, et d'autres sont écartés car la banque n'a pu évaluer leur degré de risque. Ces deux types d'emprunteurs correspondent aux clients rationnés sur le marché du crédit dans la pratique.

Stiglitz et Weiss, après avoir démontré l'existence possible d'un rationnement du crédit quand tous les emprunteurs sont identiques, lèvent cette hypothèse.

Bref, sous l'hypothèse de non observabilité des emprunteurs, Stiglitz et Weiss ont montré, que dans la mesure où le risque n'est pas cependant du niveau des taux d'intérêt et que les prêteurs et emprunteurs ne présentent pas les mêmes fonctions de profit, l'équilibre du marché du crédit peut être obtenu avec rationnement. Une hausse du taux d'intérêt ou des garanties requises peut provoquer en effet l'apparition d'un phénomène d'antisélection et ou d'aléa moral qui finalement limite l'espérance de profit des banques. Dans ces conditions, les banques préfèrent limiter le volume des crédits plutôt que d'augmenter les taux ou les garanties requises. En plus de l'étude de ces deux types de rationnement du crédit, Stiglitz et Weiss analysent les caractéristiques autres que le taux d'intérêt dans un contrat de crédit.

---

<sup>15</sup> SYLVIE Cieply et MARCELLINE Grondin, Page 3, « L'octroi de crédit par les banques en situation d'asymétrie d'information », 156 pages.

### 3.2-1.3. *Les autres caractéristiques d'un contrat de crédit*

Notons que les caractéristiques d'un contrat de crédit s'interprètent de deux manières. Soit le taux d'intérêt les englobe toutes, soit il n'est qu'une composante de ces caractéristiques ; les autres étant les fonds propres, les collatéraux apportés par l'emprunteur et la garantie d'un tiers. Parmi ces caractéristiques, les collatéraux jouent un double rôle : ils réduisent la probabilité de défaillance de l'emprunteur et la perte de la banque en cas de défaut de paiement. Selon Stiglitz et Weiss, une augmentation des taux d'intérêt induit une variation de la qualité des projets et entraîne une diminution du profit espéré de la banque. Une augmentation des collatéraux a deux effets opposés sur le risque. Tout d'abord, elle accroît l'aversion pour le risque de l'emprunteur, et elle l'incite à entreprendre des projets moins risqués<sup>16</sup>. Cependant, cet effet incitatif est largement compensé par un effet d'antisélection qui attire les emprunteurs les plus risqués. Pour expliquer ce phénomène, Stiglitz et Weiss élaborent deux modèles. Dans le premier modèle, les emprunteurs possèdent le même montant de fonds propres, et les projets de taille modeste ont une probabilité de défaut plus importante que les autres. Dans ce cas, une augmentation des collatéraux ou de proportion de fonds propres à fournir aboutit à financer plus de petits projets plus risqués.

Dans le second modèle, les emprunteurs potentiels ont des fonds propres différents, tous les projets nécessitent le même montant d'investissement, et les emprunteurs les plus riches sont les moins adverses au risque (ils ont déjà entrepris des projets risqués qui ont réussi). Dans ce cadre, une augmentation des collatéraux entraîne un accroissement de la proportion d'emprunteurs risqués. D'un point de vue pratique, les entreprises capables de fournir des collatéraux ou un apport en fonds propres sont les moins risquées. Par ailleurs, contrairement à l'analyse de Stiglitz et Weiss qui ne prend pas en compte les coûts de faillite, les banques ne récupèrent pas entièrement la valeur des collatéraux.

### 3.2-2. *Le modèle de Williamson*

Williamson élabore un modèle dans lequel le rationnement du crédit est le résultat des coûts de surveillance. Son cadre d'analyse est différent de celui de Stiglitz et Weiss car l'asymétrie d'information n'est pas *ex ante* mais *ex post*.

L'asymétrie d'information *ex post* signifie que la banque connaît les probabilités de risque associées à chaque projet, mais certains emprunteurs sont malhonnêtes et ne la remboursent pas, même si leurs revenus sont suffisants. Dans ce cas, les contrats de dette sont des arrangements entre prêteurs et emprunteurs et permettent d'économiser des coûts de

surveillance, assimilés à des coûts de faillite. Comme la probabilité que le prêteur surveille l'emprunteur et les coûts de surveillance augmentent avec le taux d'intérêt, le prêteur rationne le crédit si cette augmentation est supérieure aux remboursements obtenus grâce à l'accroissement du taux d'intérêt.

Williamson montre que dans la mesure où le dirigeant a intérêt à cacher les résultats de l'entreprise afin de minimiser ses remboursements, le prêteur peut être amené à contrôler l'entreprise financée.

Une augmentation des collatéraux peut même avoir un aspect incitatif négatif à s'assurer de la conformité des résultats déclarés pour récupérer, le cas échéant, le montant requis ou engager une procédure de mise en liquidation. Une augmentation des revenus anticipés liée à la hausse des taux d'intérêt peut alors être plus que compensée par les coûts anticipés du contrôle. Dans ces conditions, il se peut qu'une variation des taux d'intérêt ne permette pas d'équilibrer le marché du crédit, si bien que, à l'équilibre, certains emprunteurs ne reçoivent pas de financement.

Le modèle de Williamson correspond au cas des pays en développement, notamment à celui de Madagascar où il est fréquent que les emprunteurs n'honorent pas leurs engagements même si leurs revenus sont suffisants. De plus, les conclusions de ce modèle sont pertinentes pour analyser la situation des petites entreprises. En effet, comme les coûts de surveillance sont fixes, s'ils entraînent une diminution importante du profit espéré de la banque, les petites entreprises sont exclues du marché du crédit bancaire.

Bref, le rationnement du crédit est une pratique qui permet de répondre en partie au problème d'asymétrie d'information ex ante et ex post afin de se couvrir des risques de non remboursement du crédit.

En résumé, ce chapitre a illustré la définition et la situation du rationnement de crédit, les types du rationnement de crédit, la modélisation et le fondement du rationnement de crédit, les asymétries d'information ainsi que les modèles de rationnement de crédit qui y sont liés.

D'où les théories sur le rationnement de crédit. Mise à part le rationnement de crédit, les théories concernant les financements des entreprises sont aussi à retenir pour approfondir ce travail, il s'agit de l'objet du second chapitre de cette partie, représentant les différents types de financements adaptés aux PME.

---

<sup>16</sup> Une augmentation des collatéraux peut même avoir un aspect incitatif négatif

## **CHAPITRE II : LES DIFFERENTS TYPES DE FINANCEMENTS EXISTANTS ADAPTES AUX PME**

Le cadre légal du financement des PME comporte plusieurs types de financement. Ce financement peut être externe ou interne à l'entreprise. Alors, pour augmenter ses fonds propres, l'entreprise peut :

- soit utiliser les procédures habituelles à la disposition de toutes les entreprises : mise en réserve du résultat annuel, augmentation du capital par appel de numéraire, participation des salariés ;
- soit recourir aux organismes financiers publics ou parapublics : sociétés financières, établissement de crédit ;
- soit recourir aux différentes formes de quasi-fonds propres : obligations convertibles, avances d'actionnaires avec convention de blocage, prêts participatifs, obligations avec bons de souscription d'actions, titres participatifs<sup>17</sup>.

Puisque nous nous intéressons surtout au financement des PME, ce chapitre va nous éclaircir sur les généralités de la situation des PME à Madagascar et la définition des différents financements existants utilisés à Madagascar actuellement : financements bancaires ou autres.

### **SECTION 1 : GENERALITES SUR LES PME**

Aussi, allons-nous consacrer cette section à la présentation des théories sur les PME et la situation de ces dernières dans l'économie.

#### **1.1- Aperçu général et théories sur le financement de l'entreprise**

Les entreprises du secteur privé, notamment les PME, ont un rôle important à jouer en la matière, quel que soit leur domaine d'activité, de l'industrie aux services, en passant par le commerce et l'artisanat. Pour une entreprise, le développement durable repose sur une démarche servant à la fois le développement économique, le développement social et la préservation de l'environnement. En effet, une entreprise soucieuse d'appliquer les principes du développement durable et de jouer un rôle constructif dans la société investira dans des techniques "éco efficaces", respectant les ressources naturelles et l'environnement, et dans le capital humain afin de créer des produits et des services nouveaux. De même, l'intégration de la dimension sociale peut faire d'une PME une entreprise citoyenne qui se préoccupe de la

manière dont ses activités affectent son capital humain, les consommateurs ainsi que les communautés locales, régionales ou internationales dans lesquelles elle opère.

Du fait de leur taille et du rôle marqué des responsables d'entreprise, les PME gèrent souvent leur impact sur la société de façon plus intuitive et informelle que les grandes entreprises. Nous constatons, d'une manière générale, que le défi de tous les pays, surtout les pays en de développement, est de lutter contre un problème macroéconomique majeur : " le chômage " et donc, de créer de nouveaux emplois, et si possibles des emplois à haute valeur ajoutée. Dans ce cadre, le rôle des PME est de plus haute importance.

WEBER<sup>18</sup> résume bien la situation en 1988 : " les entreprises diffèrent par la taille, le métier, la nature du capital (personnel, familial, étranger, ...), mais aussi par le degré d'autonomie (société indépendante, filiale, sous-traitante,...), le rapport à l'économie mondiale (secteur protégé, en expansion ou en déclin,...) à l'origine sociale de son chef, son capital culturel et relationnel, son identité patronale ".

### ➤ **Les théories sur le financement des entreprises**

La finance formelle regroupe les établissements financiers ayant l'autorisation d'exister et de fournir des services de crédit aux demandeurs. Elle comprend les institutions bancaires et les institutions financières non bancaires (IFNB) qui sont sous contrôle direct du cadre légal et régulateur. Le secteur bancaire comprend, en général, la banque centrale et les banques primaires. Sont reconnus comme secteurs non bancaires, les Organisation Non Gouvernementale (ONG), les compagnies d'assurance, et les Institutions de Micro Finance.

Il existe, en théorie, trois moyens de financement pour une entreprise<sup>19</sup>:

- utiliser une partie des ressources générées par son activité ;
- s'endetter en émettant des obligations ;
- procéder à une augmentation de capital, soit en faisant directement appel à ses actionnaires, soit en mettant de nouvelles actions en vente.

La première solution est, a priori, la plus saine. En effet, au-delà des sommes nécessaires aux amortissements (remplacement du matériel usé), il s'agit pour l'entreprise d'utiliser une fraction du bénéfice non distribuée aux actionnaires pour accroître ses capacités. C'est l'accumulation nette de capital.

---

<sup>17</sup> BIED François - CHARRETON et al. p.272 « Financement des Entreprises », 10<sup>e</sup> édition, édition Francis LEFEBVRE, Paris, 1995, 894 Pages.

<sup>18</sup> OLIVIER Colot, CROQUET Mélanie « *Les variables de propriété et de gestion ont-elles une influence sur la structure d'endettement des PME?* » <http://obelix1.umh.ac.be/rech/documents/2004-1.pdf>

Par ailleurs, les sommes consacrées aux amortissements et à l'accumulation nette de capital (autofinancement) sont un indice important de la bonne santé économique d'une entreprise. Mais il est possible qu'une entreprise ne puisse financer ses investissements par sa propre activité, soit parce que celle-ci ne dégager pas de marges assez importantes pour cela, soit parce que ces investissements sont beaucoup trop importants.

### **1.2- La place des PME dans l'économie**

Les petites et moyennes entreprises (PME) forment l'armature de toutes les économies et sont une source essentielle de croissance économique, de dynamisme et de flexibilité aussi bien dans les pays industrialisés avancés que dans les économies émergentes et en développement.

La majorité des PME œuvre dans 04 principales branches d'activité dont le Commerce, la Fabrication, la Construction et le Bâtiment et Travaux Publics (BTP) et les Hôtels et Restaurants. La performance économique des PME peut être évaluée suivant la valeur ajoutée et l'emploi créé.

Dans ce cadre, les PME représentent 29,4% des valeurs ajoutées des entreprises formelles. Pourtant, le marché des PME constitue également pour la BNI-CA 28% des ressources, 90% des emplois par caisse et 95% des engagements par signature de la banque.

Les facteurs de non compétitivité des PME actuels seraient :

- le coût des intrants, notamment pour le transport, et la construction et BTP,
- la disponibilité de main d'œuvre qualifié, notamment dans le secteur TIC, Tourisme,
- l'insuffisance de la productivité de la main d'œuvre pour l'ensemble des secteurs.

Nous avons vu dans cette section l'aperçu global sur les théories du financement de l'entreprise et la place des PME dans l'économie.

## **SECTION 2 : THEORIES SUR LES RISQUES LIES AU CREDIT**

Le risque est inhérent à tout type de crédit même si entre le prêteur et l'emprunteur existe une relation de confiance.

Dans cette section nous allons voir les théories concernant les risques selon la théorie du Peckin order et selon Georges PETIT-DUTALLIS.

---

<sup>19</sup> “ *Quel mode de financement pour les entreprises publiques?* ” - Collectif pour le service public – Fiche 09 – article du 16/01/2003 – <http://www.france.attac.org/spip.php?article1721>

## 2.1- Théorie du Pecking order<sup>20</sup>

L'hypothèse repose sur l'existence d'une prime de financement externe consécutive à la présence d'asymétries d'information.

Ces dernières obligent les créanciers à augmenter le prix des prêts afin de couvrir, d'une part les risques de sélection adverse, et d'autre part les coûts engendrés par la surveillance de l'emprunteur du fait de l'aléa moral<sup>21</sup>.

Les financements doivent être pris par des décisions réfléchies et par ordre de priorité, donc, elles privilégient :

- en premier lieu, l'**autofinancement** : les entreprises adaptent leurs objectifs de paiement de dividendes en fonction de leurs opportunités d'investissement ;
- selon les années, les résultats et les opportunités étant variables, les entreprises devront tirer sur leur **trésorerie** ;
- puis, si cela ne suffit pas et qu'il faut faire appel à un **financement externe**, elles choisiront d'émettre de la **dette** peu risquée. Pour être sûres de pouvoir le faire à tout moment, elles conservent des lignes de crédits ;
- si les entreprises ne peuvent faire appel à l'endettement classique, elles émettront des **titres** en partant du moins risqué vers le plus risqué ;
- enfin, si tout ce qui précède s'est révélé insuffisant, des **actions** seront émises.

Les conclusions de la Pecking Order Theory veulent qu'un manager, actionnaire de l'entreprise qu'il dirige, préfère l'autofinancement à l'endettement et l'endettement à l'ouverture du capital à de nouveaux investisseurs. En effet, d'après la logique, les entreprises préfèrent se financer de manière interne, afin d'améliorer leur image et leur flexibilité financière. Elles s'offrent ainsi des degrés de liberté face aux contraintes qui peuvent exister sur les autres marchés et augmentent leur réactivité face à l'accélération des opérations financières.

## 2.2- Les risques de crédit

Le terme crédit vient du latin "credere" qui signifie "croire", "se fier à". Ainsi, faire crédit, c'est faire confiance.

G. Petit Dutailis<sup>22</sup> le souligne bien dans son livre " Le risque du crédit bancaire " : " Faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un

<sup>20</sup> VERNIMMEN Pierre, page 715 " *Finance d'entreprise* ", Ed DALLOZ, " Choisir son financement " Page 701-725.

<sup>21</sup> " *Structure d'endettement et développement des entreprises françaises* " (Eclairages – Recherche). Direction des Etudes économiques, Apériodique n°03, juillet 2006

bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou le bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service."

Dans le cadre de l'activité bancaire, il revêt la forme d'un prêt monétaire par lequel une somme d'argent est mise à la disposition de la clientèle pendant une durée déterminée, contre son remboursement (capital et intérêt) à l'échéance.

Lors de son octroi, la banque court le risque de ne pas être remboursée totalement ou partiellement à terme. A coté de ce risque majeur, d'autres risques peuvent se manifester selon les caractéristiques de l'emprunt.

L'élément caractéristique ce n'est pas, comme dans la vente, le passage d'un bien d'un propriétaire à un autre, c'est l'intervention du temps, ce qui a deux conséquences importantes. D'abord, l'intervalle de temps qui s'écoulera entre les deux prestations, la longueur du délai pendant lequel l'emprunteur aura la jouissance du bien ou du pouvoir d'achat (avec lequel il se procurera des biens) sera à la base d'une distinction essentielle en matière de crédit, celle du terme.

### ➤ **Le risque de crédit**<sup>23</sup>

Le risque de crédit correspond à l'incapacité du client à honorer ses engagements de remboursement du capital et de l'intérêt à l'échéance de la dette.

Il se présente sous trois aspects :

- le risque de perte dans le cas de la défaillance totale du débiteur, l'engagement non remboursé aboutit à une perte sèche au compte de résultat.
- le risque d'immobilisation lorsque l'entreprise n'a pas su dégager la trésorerie nécessaire pour payer sans qu'elle soit définitivement insolvable. Le remboursement est seulement gelé ou immobilisé pour quelque temps.
- le risque de non – récupération qui se traduit par l'inefficacité du recouvrement. L'origine de ce risque est soit externe à l'entreprise soit interne à celle – ci.

---

<sup>22</sup> PETIT- DUTAILLIS Georges, Page 15 -18 « *Le crédit et les banques* » 1964, édition SIREY, Volume l'Economique n°16.

<sup>23</sup> BERNARD (Jean-Jacques) – RIPOCHE (Laurent). “ *La maîtrise du risque entreprise et l'approche RAROC* ”, CFPB, 1999, p. 1

- L'origine externe du risque

L'éventualité d'un non - remboursement des dettes de l'entreprise à l'échéance peut provenir de phénomènes qui lui sont extérieurs, comme des phénomènes d'ordre politique et économique.

- Par exemple, une politique favorisant l'entrée des produits étrangers affecte la rentabilité des producteurs locaux car leur volume de vente s'en trouverait diminué. Cette baisse du chiffre d'affaires de l'entreprise l'empêchera de dégager la trésorerie nécessaire pour faire face à ses dépenses de remboursement.
- Une guerre civile paralyse l'économie d'une nation dans la mesure où les agents économiques ne pourront pas exercer normalement leur fonction économique principale. Leurs activités d'exploitation seront gênées et ils risquent de ne pas honorer leur engagement de remboursement.
- En période de régression économique, le pouvoir d'achat des consommateurs baisse et entraîne ainsi une diminution du chiffre d'affaires des entreprises provoquant une détérioration de la rentabilité de celles-ci diminuant la capacité de remboursement.
- Les phénomènes d'ordre climatique augmentent aussi la probabilité de défaut d'un client. Les cyclones ou la sécheresse causent par exemple des dégâts sur les outils de production et entraînent ainsi l'arrêt de l'activité de l'entreprise.
- Les phénomènes d'ordre sectoriel, c'est à dire relatifs à la branche d'activité de l'entreprise exercent également une influence sur le risque de non - remboursement. En voici plusieurs exemples :
- L'entrée de nouveaux concurrents dans le secteur d'activité de l'emprunteur, la copie, la contrefaçon, la désaffection de la clientèle pourront affecter sa capacité de remboursement dans la mesure où cela fera diminuer la part de marché de l'entreprise engendrant ainsi une réduction du résultat.
- Les mesures prises par l'entreprise pour faire face à la concurrence peuvent également avoir pour conséquence l'insolvabilité de l'emprunteur. Ainsi, par exemple, la décision de réduire les prix de vente pour attirer la clientèle induit la diminution de la marge bénéficiaire.
- L'acceptation d'un délai client plus souple engendre un problème de trésorerie.
- L'augmentation des coûts de production pour avoir des produits plus compétitifs réduit le bénéfice car elle fait accroître les charges.
- L'abaissement du pouvoir d'achat des consommateurs entraîne aussi une régression de l'activité du secteur en question et a un impact sur la rentabilité de l'emprunteur.

- L'origine interne du risque

La survenance du risque de crédit dépend en grande partie des situations financière, technique et commerciale de l'entreprise. Mais, il convient aussi de dire que la qualité des hommes composant l'entreprise a une incidence sur ce risque.

- La solvabilité de l'entreprise ainsi que sa capacité à dégager le flux de trésorerie nécessaire pour le remboursement de ses dettes dépendent de sa situation financière. Si sa situation financière est saine (faible taux d'endettement, amélioration de la solvabilité, grande capacité de remboursement), la probabilité de défaut est faible. Dans le cas contraire, il y a de forte chance que l'entreprise soit inapte à faire face à ses engagements.
- L'obsolescence des moyens de production, l'inadéquation de la politique commerciale due à une mauvaise écoute du marché qui fait accroître l'insolvabilité du client parce qu'elle ne permet pas à celui-ci d'exercer son activité dans les meilleures conditions. La rentabilité obtenue ne sera pas optimale.
- L'incompétence des dirigeants et du personnel (mauvaise gestion des stocks par exemple) et/ ou sa malhonnêteté (refus volontaire de payer ses dettes, amendes et pénalités à régler du fait d'actes frauduleux) obèrent de façon considérable la rentabilité. De ce fait, la moralité comme la compétence des éléments humains de l'entreprise doit être pris en compte dans l'étude du risque d'insolvabilité.

- Les risques additionnels

Les risques additionnels sont les risques qui peuvent apparaître tout au long de la vie du crédit.

On distingue généralement :

- le risque de garantie : la banque peut supporter une perte si elle ne peut exercer la garantie attachée à un prêt en défaut ou si le produit de cette action s'avère insuffisant ;
- le risque de change naît quand le crédit est octroyé dans une monnaie étrangère ;
- le risque pays : il se manifeste quand le pays est en situation de guerre déclarée, de récession économique grave ;
- le risque de concentration : une diversification insuffisante de portefeuille de crédit en terme de secteur d'activité, de régions géographiques peut provoquer des pertes importantes ;
- le risque de fraudes : il peut s'agir par exemple de concours consentis à de faux clients donc, irrécouvrables ;

- le risque d'initiés : il s'agit des prêts accordés à des conditions exceptionnelles en raison de la liaison de la société emprunteuse aux dirigeants de l'établissement de crédit par exemple ;
- le risque légal et réglementaire : l'activité de crédit étant étroitement réglementée, le non - respect des règles édictées est de nature à conduire une perte ;
- le risque opérationnel qui recouvre toutes les erreurs de traitement pouvant survenir au cours de la vie du crédit.

Nous avons vu dans cette section les théories sur les risques liés au crédit selon deux modèles, dans la section suivante nous allons voir les types de financement existants pour les PME.

### **SECTION 3 : LES FINANCEMENTS EXISTANTS POUR LES PME**

Puisque, le champ de notre étude reste les PME, nous allons consacrer cette section aux types de financements existants pour cette catégorie d'entreprise, d'abord le financement bancaire, la micro finance et enfin les financements propres à l'entreprise.

#### **3.1- Le financement bancaire<sup>24</sup>**

Par rapport au financement de l'économie et de la production, les instruments dont disposent les banques sont les types de financements classiques que sont:

- les crédits d'investissement, c'est-à-dire à moyen (jusqu'à 7 ans) et/ou à long terme (au-delà de 7 ans) ;
- les crédits d'exploitation, c'est-à-dire les crédits courants de fonctionnement qui peuvent être en monnaie locale ou en devises ;
- les crédits de consommation, le plus développé depuis ces dernières années.

D'une manière générale, les banques interviennent dans le financement de toutes activités exceptées celles qui requièrent un faible montant, où l'exercice se rapproche plus de celui du secteur non structuré ou informel. Le soutien de la micro finance est plus adapté à ces activités non structurées et informelles. Chaque banque décide des mérites propres du dossier de demande de financement qui lui est soumis quelle que soit la catégorie du bénéficiaire (entreprise, particulier, artisans, PME ou grandes entreprises).

Notons que l'intérêt peut être défini comme le coût pour l'emprunt d'argent ou la rémunération d'un prêt d'argent. En effet, l'intérêt est une rémunération pour le prêteur, un coût pour

---

<sup>24</sup> RAMILISON Eric Norbert et al, Page 17, « *Effet d'éviction et stratégie de choix de portefeuille* » CREAM, Cahier de recherche en Analyse économique n° 10/2007, Juin 2007, 41 Pages.

l'emprunteur<sup>25</sup>. Prêter de l'argent, c'est renoncé pendant un certain temps à l'utilisation de cet argent qui aurait permis, par exemple, de financer des investissements rentables, ou encore de consommer. Il est donc normal que celui qui prête de l'argent reçoive en contrepartie une rémunération. Il y a alors de loyer de l'argent.

« Les banques sont des entreprises de services, produisant et vendant des services financiers variés, au premier rang desquels figure la gestion des fonds d'autrui »<sup>26</sup>.

### **3.1-1. Les politiques de crédits**

Notons que la banque est le fruit du contexte économique et monétaire de chaque époque. D'après la loi n°95-030 du 22/02/1996, les établissements de crédit sont des organismes qui :

- effectuent à titre habituel des opérations de banque. Ces dernières comprennent la réception de fonds du public, l'octroi de crédit, la mise à disposition au public ou la gestion des moyens de paiement ;
- peuvent faire des opérations connexes à leur activité telles que les opérations de change, la location de compartiments de coffres forts, le placement, la souscription, la gestion de valeurs mobilières, le conseil et l'assistance en matière de gestion de patrimoine.

En général, la politique commerciale, notamment la politique de crédit des banques à Madagascar, relève en grande partie des stratégies tirées de leur maison mère, (qui est étrangère depuis la restructuration du système financier ou privatisation). L'orientation donnée par la maison mère cible les besoins spécifiques de la clientèle à Madagascar en matière de crédit, selon les catégories sociales des particuliers, l'importance des entreprises et des créneaux porteurs, tout en tenant compte du comportement local d'épargne, du pouvoir d'achat des ménages, du contexte économique.

Ainsi, à titre d'illustration, ces derniers temps, les banques se sont rivalisées pour proposer des produits attrayants aux particuliers comme le crédit immobilier, le crédit à la consommation, le crédit de soutien à la rentrée scolaire, ...

L'optique actuelle des banques a donc donné de l'élan à la distribution de crédit à la «petite clientèle», notamment en matière de crédit de consommation remboursable à court terme et également une politique de crédit vers des secteurs porteurs tels que l'immobilier<sup>2</sup>. Par contre, auparavant, des banques commerciales ont favorisé l'octroi de crédit haut de gamme, dont l'accès est soumis à d'exigeants critères de sélection.

<sup>25</sup> PETIT- DUTAILLIS Georges, page 26, « Le crédit et les banques », édition SIREY, Volume l'Economique n°16, 1964, 248 pages

<sup>26</sup> LOBEZ Frederic, Page 7 ; « Banque et marché de crédit », PUF, Paris, 1997, 192 pages

A ce sujet, une grande banque favorise une catégorie particulière de clients (constituée de grandes sociétés et de gros clients). Parallèlement à une étude de risques d'un dossier de demande de crédit, elle n'octroie pas de crédit sans une garantie importante (matériel, ou notoriété de la clientèle) et sans une assurance de la capacité à rembourser de ses clients.

Une autre applique depuis ces 5 dernières années une politique de crédit plus expansionniste. Elle accorde des crédits aussi bien aux PME, qu'aux grandes entreprises ; tant aux particuliers qu'aux entreprises localisées en province et quel que soit le secteur d'activité, voire les associations, les projets ministériels. La seule condition est que le prêt demandé ne soit pas trop important.

### ***3.1-2. Arbitrage entre crédit à Court, Moyen et Long terme – Crédit d'investissement ou Crédit de consommation***

Les crédits à court terme, en l'occurrence les crédits à la consommation, ont été développés pour répondre au besoin d'achat à crédit offert par les grands magasins. Tandis que la demande de crédit d'investissement se fait surtout en période de croissance de l'économie. Les banques répondent à ces demandes en fonction des créneaux qu'elles jugent porteurs ainsi que leurs ressources disponibles. Pour ce faire, les crédits à court terme peuvent être préférés à ceux des moyen et long terme. Les premiers offrent l'avantage d'être facilement réutilisables, en revanche les seconds ont un autre atout : leur fort taux de rémunération. La perception du risque influe aussi dans l'arbitrage que doivent faire les banques, et ce à l'instar de la stabilité macroéconomique. Mais le risque n'est pas inhérent uniquement à un type de crédit, comme en témoigne l'importance des prêts arrivés à terme mais non recouverts et évalués à 98,1 milliards en 2005.

Au-delà de la question du risque, des ressources disponibles, de la rentabilité attendue dans une filière donnée ; il y a aussi une donnée qui influe sur l'arbitrage des banques : la relation privilégiée qu'elles entretiennent avec les grandes sociétés, leurs gros clients. Cette relation les engage à répondre favorablement à une demande de prêts d'investissement.

Ainsi, si la somme demandée est importante, à défaut de refuser, les banques exigent des garanties matérielles (hypothèque de biens immobiliers, mobiliers) pour se prémunir du risque de non remboursement.

La tendance actuelle est à l'octroi de crédit de consommation et de trésorerie plus que les crédits d'investissement immobilisant les liquidités à moyen ou à long terme, qui nécessitent des ressources importantes pour les banques.

### **3.1-3. Les crédits bancaires**

Les crédits sont classifiés en crédits d'exploitation et crédits d'investissement, à court terme et à moyen terme.

#### **3.1-3.1. Les crédits d'exploitation**

Ce type de financement se subdivise en quatre catégories de financement dont les crédits par caisse, les crédits de financement des créances professionnelles, le financement des stocks, les crédits par signature.

##### **3.1-3.1.1. Les crédits par caisse**

Ce sont les crédits accordés par le banquier autorisant un client à rendre son compte débiteur. Ces crédits peuvent être accordés sous forme simple ou sous forme mobilisable, par escompte de billets. Ils sont généralement de courte durée (de quelques jours à quelques mois).

L'entreprise qui sollicite un crédit par caisse, en général, fait l'objet d'une étude de la part de la banque. Celle-ci recherche les motifs et le fondement de la demande. Elle vérifie également si les rentrées espérées permettront d'assurer la résorption permanente ou cyclique du concours demandé.

Le montant du crédit accordé peut varier en fonction de l'entreprise, des besoins, de l'objet, de la garantie accordée, et de la situation du client vis-à-vis de la banque. Dans tous les cas, ce montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaires.

Il est distingué :

- **La Facilité de caisse** qui est accordée à l'entreprise lorsqu'elle a besoin de faire face à une gêne momentanée de trésorerie.

Bien qu'ayant généralement une validité annuelle, elle doit être en principe utilisée que pour une période très limitée (échéance de fin de mois, par exemple), donc un fonctionnement en « dent de scie » suivant les rentrées espérées et les sorties prévues. Elle est le financement par excellence de la partie fluctuante des besoins en fonds de roulement. Son montant dépasse rarement un mois de chiffre d'affaires.

Ce type de crédit est surtout accordé pour les relations d'affaires de longue durée sur lesquelles la banque dispose des informations plus ou moins complètes sur le fonctionnement de l'activité.

- **Le découvert** est accordé pour une période plus longue (de quelques semaines à quelques mois), le découvert peut être autorisé dans le cas où l'entreprise est en attente d'une rentrée de fonds et qu'elle souhaite disposer à l'avance des fonds attendus (par exemple règlement d'un important marché).

Toutefois, dans la pratique, le découvert est souvent accordé pour assurer à l'entreprise un fonds de trésorerie lorsque les associés ne veulent pas ou ne peuvent apporter des fonds supplémentaires à l'entreprise. Dans ce dernier cas, la banque n'apportera la plupart du temps son concours que si elle est assurée de la caution des associés, ces derniers pouvant être appelés à rembourser la banque en cas de défaillance de l'entreprise.

Du fait de l'utilisation sur une certaine période, le découvert peut être dangereux pour l'entreprise, surtout s'il devient trop important ou si l'entreprise commence à avoir de sérieuses difficultés. C'est, en général, dans le cas où le besoin devient de plus en plus crucial pour l'entreprise que la banque aura tendance à se retirer en réduisant ou en supprimant son découvert.

L'on parle surtout dans le langage de la banque de « Découvert amortissable » dont le remboursement mensuel ou trimestriel peut s'étaler au maximum sur 24 mois, si l'entreprise éprouve vraiment des difficultés de trésorerie. On l'utilise souvent dans les reconstitutions de Fonds de roulement : Crédit de restructuration.

- **Le crédit de campagne** touche les entreprises qui ont des activités dites « saisonnières ».

Ces types d'entreprise peuvent fabriquer toute l'année et vendre sur une période très courte (ex : distillerie), ou bien qu'elle ne peut acheter que sur une période très courte (ex : conserverie) pour vendre toute l'année.

Le cas pratique rencontré concerne les collecteurs de produits locaux qui traversent des périodes de décalages de trésorerie entre la période de collecte et de la vente des produits.

Dans ce cas, l'entreprise ne pourra pas et ne devra pas avec les fonds disponibles restant inutilisés à certaines périodes, assurer ce décalage avec ses seuls capitaux. Elle demandera pour cela un crédit de campagne. Le terme courant utilisé est le « préfinancement ».

Le crédit accordé par la banque sera sur la base du besoin le plus élevé en montant et le remboursement se fera au fur et à mesure des ventes.

Compte tenu de la durée de l'opération, le plus souvent le crédit de campagne est accordé pour des montants qui varient de mois en mois en fonction des besoins et se rembourse à l'aide de billets à ordre à une échéance donnée.

### ***3.1-3.1.2. Les crédits de financement des créances professionnelles<sup>27</sup>***

Ce type de crédit est mobilisé pour le cas des créances matérialisées par les papiers commerciaux où le problème de l'entreprise concerne le décalage entre l'accomplissement de

---

<sup>27</sup> BERNET Luc - ROLLANDE, Page 168-169 : « *Principes de technique bancaire* » édition DUNOD, Paris, 1995, 365 Pages.

la vente et les encaissements qui y sont relatifs. Le remède le plus courant est appelé l'Escompte.

- **L'escompte** est une opération qui consiste pour le banquier à racheter à une entreprise les effets de commerce dont elle est porteuse avant l'échéance et ce moyennant le paiement d'agios, le cédant restant garant du paiement.

L'escompte fait donc intervenir trois parties : l'entreprise bénéficiaire de l'escompte, appelée le cédant, le débiteur de l'effet, appelé le cédé et le banquier qui est, lui, le cessionnaire.

Les Aspects juridiques montrent que pour l'encaissement le banquier est simple mandataire, en cas d'escompte il devient créancier cambiaire et bénéficie dans ce cas de la transmission de la provision, la provision représente ici la créance du fournisseur sur le débiteur ; de la solidarité des signatures (le porteur d'un effet peut réclamer le paiement de l'effet à tous ceux qui y ont opposés leur signature) ; de l'inopposabilité des exceptions (le débiteur ne peut opposer au porteur les litiges éventuelles qu'il a avec le créancier)

Pour l'entreprise, l'escompte permet la liquidité des créances et son coût est, en principe, moins élevé que le découvert. Le banquier bénéficie d'un double recours : recours cambiaire et de droit commun, il peut se refinancer et peut aussi accroître ses dépôts (les entreprises escomptent souvent plus que leurs besoins immédiats car un effet n'est pas divisible).

- **L'Avance sur créance** est une seconde forme de crédit mobilisant les créances de l'entreprise. Elle est surtout utilisée par les entreprises en Bâtiment Travaux Publics qui réalisent des recettes à partir de la présentation des attachements sur travaux qui ne sont encaissés que quelques jours ou quelques mois après.

Cette avance est surtout consentie pour les entreprises en cours d'exécution de marchés publics. Il est ainsi question de mobilisation d'Avances sur Décomptes de Droits Constatés (ADDC) qui se fait uniquement par présentation de la copie des attachements effectués, du décompte de droits constatés qui sert d'attestation de non paiement.

### **3.1-3.1.3. Le financement des stocks<sup>28</sup>**

La banque peut avancer à une entreprise des fonds sur des marchandises qu'elle détient au moyen d'une avance sur marchandises appelé dans le jargon bancaire : Avances Sur stocks Nantis (ASSN).

L'entreprise détient des marchandises en stocks et peut demander à son banquier une avance sur ces marchandises. Cette avance sera dans la plupart du temps garantie par les marchandises qui

---

<sup>28</sup> BERNET Luc - ROLLANDE, Page 182, « *Principes de technique bancaire* » édition DUNOD, Paris, 1995, 365 Pages.

seront affectées en gage soit dans les locaux de l'entreprise ou ce qui est plus sûr dans les locaux appartenant à un tiers (magasin général par exemple).

Pour obtenir une avance de la banque, l'entreprise va endosser un billet à ordre en faveur de sa banque en s'engageant à rembourser la somme prêtée à l'échéance mentionnée sur billet à ordre.

Si le crédit n'est pas remboursé à l'échéance, la banque pourra faire vendre les marchandises et se retournera contre son client et les éventuels signataires de l'effet : avalistes et endosseurs pour le surplus, si le produit de la vente ne suffit pas à rembourser la somme prêtée.

Si le bénéficiaire du crédit veut vendre sa marchandise avant échéance du billet à ordre, il rembourse la banque pour libérer la marchandise.

Ce type de crédit est encore une fois utilisé par les commerçants divers qui constituent des stocks minimums pour assurer l'approvisionnement des clients.

#### ***3.1-3.1.4. La mobilisation des créances nées de l'étranger***

Il s'agit d'une autre forme de mobilisation de créance mais effectuée sur des opérations internationales, notamment sur les exportations. L'entreprise se fait régler par son client à l'étranger ou même sur place (cas des entreprises franches) par des traites en devises et peut demander une avance auprès de sa banque contre l'effet. Le fonctionnement est similaire à l'escompte classique.

Dans le cas où l'entreprise effectue des exportations par remise documentaire, elle peut aussi demander la mobilisation de la créance à réception des documents d'expédition des marchandises.

Dans tous les cas de figure, la banque se doit de faire des études approfondies sur l'activité et la situation financière de son client et de demander des garanties même si le crédit demandé est déjà causé.

#### ***3.1-3.1.5. Les crédits par signature<sup>29</sup>***

Dans ce cas de crédit, la banque prête simplement sa signature sans supporter de charge de trésorerie. Dans cette forme de crédit, le banquier s'engage par lettre, auprès de tiers, à satisfaire aux obligations contractées envers eux par certains de ses clients, au cas où ces derniers n'y satisferaient pas eux-mêmes.

---

<sup>29</sup> BERNET Luc - ROLLANDE: « *Principes de technique bancaire* » édition DUNOD, Paris, 1995, 365 Pages, pp. 183-185

Ces crédits peuvent soit différer certains décaissements, les éviter ou encore accélérer certaines rentrées de fonds. Ils sont le plus souvent accordés sous forme de Cautions. L'engagement du banquier est limité dans le montant, l'étendue et dans le temps. Le banquier ne peut revenir sur son engagement et ce, qu'elle que soit l'évolution de la situation de son client.

Nous pouvons distinguer ainsi divers types de Cautions :

➤ *Pour différer les paiements*

- **Crédits d'enlèvement** : il s'agit de la possibilité pour un importateur d'enlever des marchandises sans avoir à attendre la liquidation des droits de douane, à condition de fournir une caution bancaire.

Ce type de Caution est délivré surtout pour les Transitaires qui demandent des différés de paiement pour enlever les marchandises auprès de la Douane.

➤ *Pour éviter les décaissements*

- **Caution d'adjudication et de bonne fin** : si une entreprise veut participer à des chantiers de travaux commandés par l'Etat ou les collectivités locales (régions, départements, communes), elle devra apporter des garanties dont la plus importante est la caution d'adjudication et de bonne fin. Cette caution signifie que d'une part, le banquier garantit le sérieux de l'entreprise adjudicataire, et d'autre part qu'elle est à même de mener dans de bonnes conditions le chantier à sa fin ;
- **Cautions en matière de droits de douanes et TVA** : à condition de fournir une caution bancaire, une entreprise peut être dispensée de payer de droits de douane ou la TVA sur des produits importés devant être réexportés (admissions temporaires).

➤ *Pour accélérer les rentrées*

- **Cautions d'avances sur marché** : en cas d'acomptes à verser par le maître d'ouvrage dans le cadre de marchés publics ou privés, nationaux ou étrangers.
- **Caution de retenue de garantie** : dans le cadre marchés publics ou privés, nationaux ou étrangers. Le maître de l'ouvrage peut différer le paiement intégral des sommes dues dans l'attente de la réception définitive.
- **Cautions diverses** : cautionnement donné en faveur de certaines professions qui doivent fournir des garanties.

Un autre cas de figure dans le cadre des engagements par signature est le Crédit documentaire et la SBLC (Stand By Letter of Credit). Ces lignes sont utilisées pour les opérations internationales.

- **Le crédit documentaire** est l'engagement pris par la banque d'un importateur de garantir à l'exportateur le paiement des marchandises (ou l'acceptation d'une traite) contre la remise de documents attestant de l'expédition et de la qualité des marchandises prévues au contrat.

Il peut être Révocable, Irrévocable, Notifié ou Confirmé.

Le cas le plus fréquent observé est celui de l'importation mais le crédit documentaire peut aussi être considéré dans le cadre de l'exportation. Il est aussi bien utilisé par les entreprises de commerce que par les industries qui importent leurs Inputs ou exportent leurs produits.

- **La Stand By Letter of credit (SBLC)**<sup>30</sup> est une forme de garantie suprême engageant la banque de l'importateur à rembourser la banque de l'exportateur sur simple présentation d'une attestation de non paiement du client.

Elle est matérialisée par une ligne de crédit documentaire où les opérations peuvent se faire automatiquement, surtout effectué avec des fournisseurs habituels et de confiance.

Ces garanties sont assimilables à un démembrement de crédit documentaire qui ne jouerait que par exception sans véhiculer de mode de financement. Par rapport aux garanties documentaires, elles ont l'avantage de fixer le cadre juridique de façon indiscutable sans avantager l'une ou l'autre des parties.

### **3.1-3.1.6. Les crédits d'investissements**<sup>31</sup>

Que ce soit à la création ou pour des nécessités de développement, toute entreprise se doit d'investir, c'est-à-dire d'acquérir de nouveaux moyens de production qui lui permet de produire plus ou dans de meilleures conditions afin de dégager des profits supplémentaires. Ce sont ces profits qui permettront à l'emprunteur de rembourser sa dette.

Le financement de ces investissements se fait par crédits bancaires, conjointement bien sûr à l'autofinancement, à l'appel au marché financier. La durée est étalée dans le temps et comporte aussi des risques différents. Le banquier étudiera le bien fondé du besoin tant sur le plan de l'entreprise que sur celui de son secteur économique d'activité. Il prévoira les incidences d'un tel crédit et pour cela, établira des études prévisionnelles.

---

<sup>30</sup> BERNET Luc - ROLLANDE, Page 229, « *Principes de technique bancaire* » édition DUNOD, Paris, 1995, 365 Pages.

<sup>31</sup> BERNET Luc - ROLLANDE, Page 209-218 : « *Principes de technique bancaire* » édition DUNOD, Paris, 1995, 365 Pages.

Il est entendu par long et moyen termes les crédits d'équipement d'une durée de trois à sept ans accordés par les banques et les établissements financiers.

La fréquence de remboursement peut être mensuelle, trimestrielle ou annuelle. Ils doivent permettre de produire les fonds nécessaires à leur remboursement et se caractérisent également par leur durée.

Les types de crédits d'investissements classiques sont représentés par :

- les crédits immobiliers octroyés pour la construction d'une usine par exemple
- les crédits industriels utilisés pour l'achat de machines industrielles.
- le découvert amortissable qui peut servir au financement d'activités saisonnières : le crédit campagne ou à assurer la jonction jusqu'à une source de financement à long terme : c'est le crédit relais ou il s'agit d'un crédit exceptionnel lié à une consolidation. Il se présente sous plusieurs formes comme la consolidation des débits en compte courant sur une période assez large ; la consolidation des impayés sur escompte.
- le crédit bail qui est une technique de financement d'une immobilisation par laquelle une banque ou une société financière acquiert un bien meuble ou immeuble pour le louer à une entreprise, cette dernière ayant la possibilité de racheter le bien loué pour une valeur résiduelle généralement faible en fin de contrat.

Les opérations particulières du crédit-bail sont : le Lease back et le crédit bail adossé.

- le lease-back permet à une entreprise de trouver des capitaux en cédant ses immobilisations. Cette opération ne peut avoir lieu en matière de fonds de commerce ou d'établissement artisanal.
- le crédit-bail adossé ou crédit-bail fournisseur est une opération par laquelle une entreprise vend le matériel qu'elle fabrique à une société de crédit-bail qui le laisse à sa disposition dans le cadre d'un contrat de crédit-bail. L'entreprise productrice, devenue locataire de ses propres productions, sous-loue le matériel à ses clients utilisateurs dans des conditions qui sont souvent identiques à celles du contrat de crédit-bail dont elle est bénéficiaire.

### **3.2- La micro finance**

La micro finance se définit comme « l'octroi de services financiers à des personnes développant une activité productive, le plus souvent du commerce ou de l'artisanat, et n'ayant pas accès aux institutions financières commerciales en raison de leur profil socio-économique »<sup>32</sup>. Il s'agit

---

<sup>32</sup> LIMA Pascal, « *La micro finance dans les pays en voie de développement* », IEP, 2004.

d'agents économiques en situation de précarité, sans revenu fixe, qui n'offrent aucune des garanties en vigueur dans les institutions bancaires commerciales. Les services financiers dont il s'agit ici sont principalement de deux types, épargne et crédit auxquels s'ajoutent maintenant l'assurance.

L'institution de micro finance est « une entreprise financière qui doit, à terme, couvrir ses dépenses et dégager une marge sans appui extérieur pour être viable et continuer à offrir ses services. Pour ce faire, elles ont comme objectif principal de capter des ressources financières d'origine interne telles que les opérations d'épargne et de crédit, les caisses villageoises ou de ressource externes comme les donations, les fonds de crédit, les lignes de crédit »<sup>33</sup> pour les distribuer sous forme de petits crédits, principalement à court terme aux pauvres ruraux. « La micro finance consiste le plus souvent à octroyer des prêts à court terme, soit pour permettre la constitution d'un fonds de roulement, soit pour réaliser de petits investissements (par exemple une machine à coudre pour un artisan) »<sup>34</sup>.

#### ▪ Les objectifs de la micro finance

La micro finance a un double objectif : le premier cherche à favoriser l'accès des petits producteurs exclus du circuit bancaire à des services financiers de proximité et adaptés à la taille de leurs activités. Le deuxième objectif prend l'initiation à réaliser une meilleure collecte de l'épargne des ménages pour la réinjecter dans le circuit économique. L'existence de cette institution permet de rendre disponible d'une manière durable et financièrement viable des services de petits prêts sans garantie matérielle systématique en adoptant des innovations importantes, telles que la caution solidaire et le crédit de groupe. Ces objectifs aboutissent à long terme à l'amélioration du bien-être de la population surtout des pauvres. Les méthodes mises au point par la micro finance au profit d'une population à revenu faible et l'ambition d'une mobilisation accrue de la communauté internationale ont conduit à l'adoption d'un objectif universel de lutte contre la pauvreté. La diversité des objectifs de la micro finance est également la conséquence de la réussite commerciale et institutionnelle de la micro finance en termes de diversification et de professionnalisation de son activité contribuant à la diversification et l'approfondissement du secteur financier.

Généralement, les activités de micro finance comprennent :

- l'octroi et le suivi efficace des crédits,
- des produits d'épargne sûrs,

<sup>33</sup> RUTHERFORD Stuart, P16 « *Comment les pauvres gèrent leur argent* », Edition KARTHALA

<sup>34</sup> LABIE Marc, page 24, « *La micro finance en questions* », édition Luc Pire, 1999, 113 Pages

- les petits crédits, en particulier pour les fonds de roulement
- l'accès à des crédits successifs et de montant croissant en fonction de la performance de remboursement
- des formes de garanties spécifiques telles que la caution solidaire ou l'épargne obligatoire.

Les institutions de micro finance assurent des services qui se reposent sur la proximité géographique, relationnelle et temporelle avec les bénéficiaires. Ce service de proximité est fondamental afin de réduire les coûts de transaction tant pour les clients que pour l'institution. C'est une instauration de relations durables.

En effet, la proximité géographique facilite la transaction car des agences et des caisses sont implantées auprès des clients.

### ***3.2-1. Les crédits de la Micro finance***

Selon des études menées au sein d'une institution de micro finance, nous avons relevé une subdivision en deux (2) parties distinctes des produits offerts : le service de dépôt et les crédits.

#### ***3.2-1.1. Les services de dépôt***

Le dépôt qui permet au sociétaire de mieux contrôler ses dépenses et de les étaler dans le temps, les dépôts sont un bon outil pour la gestion du budget familial. Leur rémunération attractive et l'accès au crédit qu'ils facilitent en font de bons placements et un levier pour des investissements futurs. Ces produits sont au nombre de trois (3) tels que :

- le Dépôt à Vue (DAV) : qui permet de garder en sécurité une réserve d'argent tout en pouvant en disposer à tout moment. Le montant déposé est libre, de même le déposant choisit le moment de ses retraits. Mais en cas de retrait d'une somme importante, l'emprunteur doit donner un préavis de 8 jours afin d'éviter le risque d'illiquidité de la caisse locale.
- le Dépôt à Terme (DAT): qui est rémunéré avec un intérêt annuel de 9%. Cette formule est intéressante pour tous les types de patrimoines : du paysan à la grande entreprise en passant par le citoyen aisé, les institutions religieuses ou les collectivités locales. Il permet de faire fructifier une réserve de trésorerie sur une période convenue (au minimum 3 mois). Le taux de rémunération, attractif, est lié à la durée du dépôt et peut être négocié pour les montants élevés.
- le Plan d'Epargne Projet (PEP): qui sert de coup de pouce à l'investissement. Grâce à une épargne constituée au fil des mois pendant 1 à 3 ans, cette formule permet de

réaliser un investissement important, car en plus du capital constitué pour autofinancer en partie un projet à moyen terme, elle ouvre l'accès à un crédit. Le dépôt est rémunéré à un taux intéressant auquel s'ajoute une prime qui récompense des versements réguliers et exhaustifs.

### ***3.2-1.2. Les crédits pour les PME***

Les crédits offerts aux PME par cette institution à ces clients sont au nombre de onze (10). Le tableau ci-dessous reflète ces différents types de crédits :

Tableau n° 01: Les différents types de crédits dans les institutions de micro finance

	Types de crédit	Besoins	T.I/mois	Conditions d'octroi
1	Crédit Productif (PRO)	Financement des besoins de fonds de roulement dans le secteur primaire et artisanal	4%	Garantie : 150% Pas d'autofinancement Durée : 1 à 4 mois Remboursement : mensuel à capital constant
2	Grenier Commun Villageois (GCV)	Crédit Stockage pour produit agricole	3 %	Pas d'autofinancement Durée minimale : 5 mois Remboursement : une ou plusieurs échéances Garantie : Produit stocké
3	Location Vente Mutualiste (LVM)	Acquisition de matériels	2,5 %	Garantie : 50% (150% si achat de bœufs ou de véhicule motorisé) Autofinancement : 20% si neuf et 40% si usé Durée : 6 à 36 mois Remboursement : mensuel
4	Crédit commercial individuel (COI)	Financement des besoins de roulement dans le secteur secondaire et tertiaire	4%	Garantie : 150% + nantissement stock Autofinancement : 25% (en nature) Durée : 3 à 10 mois Remboursement : mensuel à capital constant
5	Crédit commercial aux personnes morales (CPM)	Crédits aux Unions, Groupement, Coopératives agricoles ou entreprises de développement agricole	2%	Garantie : caution des administrateurs + nantissements des stocks Autofinancement : 20 - 25% Durée : 3 à 10 mois Remboursement : de préférence mensuel
6	Achat, aménagement de terrain cultivable (ATC)	Acquisition ou aménagement de terrain à cultiver	3%	Garantie : 100% + Terrain Autofinancement : 25% Durée : 6 à 24 mois Remboursement : de préférence mensuel
7	Achat de terrain à bâtir (ATB) et Construction (CON)	Acquisition de terrain à bâtir ou terrain bâti Construction ou aménagement de bâtiment	2%	Garantie : 50% + Terrain Autofinancement : 25% Durée : 6 à 36 mois Remboursement : mensuel
8	Fonds d'Immatriculation Foncière (FIF)	Crédit pour financer l'immatriculation foncière	Non disponible	Non disponible
9	Entretien et Réparation de véhicules (ERV)	Crédit pour la Réparation de véhicules	Non disponible	Non disponible
10	Bâtiment et Travaux Publics (BTP)	Crédit pour la construction et réhabilitation de Bâtiment et Travaux Publics	Non disponible	Non disponible

Source : URCECAM Analamanga

Légendes : T.I/mois : Taux d'intérêt par mois

Ce tableau nous montre les types de crédit dans les institutions de micro finance, généralement octroyés pour les PME. Selon notre étude sur terrain, seuls 26,7% des PME disposent d'une ligne de crédit auprès d'une institution de micro finance.

### **3.3- Les financements propres à l'entreprise<sup>35</sup>**

Nous allons voir les types de financement propre à l'entreprise c'est-à-dire la capacité de s'autofinancer pour une entreprise.

#### ***3.3-1. L'autofinancement***

Il s'agit d'une opération qui consiste, pour une entreprise, à financer ses investissements sans faire appel à des capitaux extérieurs. Elle se finance donc avec ses propres capitaux.

L'autofinancement peut être constitué par les amortissements de l'exercice, le bénéfice du même exercice ou ceux des exercices précédents : les réserves (amortir c'est constater comptablement la dépréciation d'un outil de production ; l'amortissement étant déductible fiscalement, l'entreprise constate ainsi une charge sans sortie de fonds ce qui lui permettra de trouver des moyens supplémentaires pour financer ses investissements).

L'autofinancement est aux entreprises ce que l'épargne est aux particuliers. Il présente pour l'entreprise l'avantage de la rendre indépendante des tiers, mais il a pour inconvénient majeur de limiter bien souvent l'entreprise dans ses possibilités d'investissement.

#### ***3.3-2. Les augmentations de capital en numéraire***

Une société peut augmenter son capital sans faire appel aux actionnaires. Elle le fera par incorporation des réserves (bénéfices des années précédentes non distribués) au capital. On parle dans ce cas d'augmentation de capital à titre gratuit ou d'augmentation de capital par incorporation de réserves. Cette opération n'apporte évidemment pas de capitaux frais à la société.

Si la société a besoin d'argent frais pour procéder à des investissements, elle va faire appel à ses actionnaires ou à de nouveaux actionnaires pour qu'ils effectuent de nouveaux apports. On parle d'augmentation de capital à titre onéreux ou d'augmentation de capital en numéraire.

Avant toute nouvelle augmentation de capital, le capital déjà émis doit être entièrement libéré. L'augmentation de capital est proposée par le directoire ou le conseil d'administration selon le cas. Elle est ensuite décidée par l'assemblée générale extraordinaire des actionnaires puisqu'elle entraîne une modification des statuts (Quorum : moitié des actionnaires à la

première convocation et quart ensuite ; majorité : deux tiers de voix des actionnaires présent ou représentés ; la majorité est le nombre de voix exprimées nécessaires pour qu'une décision soit prise).

Sauf décision formelle de l'assemblée générale extraordinaire, l'augmentation de capital se fera avec suppression du droit préférentiel de souscription à titre réductible.

➤ Modalité pratiques :

- Emissions au pair ou avec prime d'émission
- Emissions avec libération totale immédiate ou libération partielle
- Augmentation à titre irréductible ou à titre réductible
- Augmentations de capital par suppression du droit préférentiel de souscription

### ***3.3-3. Notion de capital-risque***

Les sociétés de capital-risque ont pour objet d'apporter des fonds propres aux petites et moyennes entreprises non cotées. Elles ne peuvent employer en titres d'une même société plus de 25 % de leur capital.

Il existe plusieurs formes de capital-risque :

- le capital-risque création avec intervention dans une entreprise qui a moins de 3 ans d'existence ;
- le capital-risque développement dans des entreprises ayant déjà fait leurs preuves ;
- le capital-risque transmission en cas d'intervention pour transmission de l'entreprise, notamment aux salariés.

Les sociétés de capital-risque ne peuvent, directement ou indirectement, par personne ou organisme interposé, détenir plus de 40% des droits de vote dans une même société. La prise de participation de la société de capital-risque dans une entreprise ne doit pas conférer à l'un de ses actionnaires, directement ou indirectement, la détention de plus de 40% de droits de vote dans cette entreprise.

Les sociétés de capital-risque doivent distribuer 50% au moins des produits et plus values nets exonérés d'impôt sur les sociétés dès que le montant de leurs réserves, majoré des sommes reportées à nouveau, atteint la moitié de leur capital, diminué, le cas échéant, des incorporations de réserves, bénéfiques ou provisions. Nous avons vu dans ce chapitre les différents types de financement existant pour les PME.

---

<sup>35</sup> BERNET Luc - ROLLANDE, Page 210, « *Principes de technique bancaire* », Dunod, Paris, 1995, 359 Pages

Cette première partie nous a permis de cerner le concept théorique du financement des PME à travers :

- d'une part, les théories relatives au rationnement de crédit mettant en exergue les types de rationnements existants qui influencent les décisions des emprunteurs pour le financement des PME. Ces phénomènes sont inhérents à l'octroi de crédit et se reflètent à travers les théories d'asymétrie d'information. Des modèles ont été établis par divers théoriciens pour les illustrer.
- d'autre part, les types de financement disponibles actuellement mais qui comportent des risques potentiels que les emprunteurs ne peuvent ignorer et sur lesquels des études approfondies doivent être menées pour pouvoir les contourner.

Ces théories ont été analysées et vérifiées par des études sur terrain que nous avons mené pour la réalisation de cet ouvrage et les données collectées seront développées dans la seconde partie consacrée aux problématiques du financement des PME.

## **PARTIE II : LES PROBLEMATIQUES DU FINANCEMENT DES PME**

L'investigation sur terrain a été menée auprès des institutions financières, notamment la banque et la micro finance, choisies parmi les divers établissements financiers existants à Madagascar de par leurs activités qui touchent principalement le financement des PME.

Notons qu'il existe aujourd'hui 18 établissements de crédits agréés par la BCM sur proposition conforme de la CSBF. Ces institutions comprennent sept banques territoriales dont Bank Of Africa (BOA), BFV- Société Générale, BNI- Crédit Agricole, Banque Malgache de l'Océan Indien (BMOI), Banque Internationale Chine Madagascar (BICM), Mauritius Commercial Bank (MCB), SBM, trois établissements financiers représentés par la BNI Leasing, l'Equipail Madagascar (BOA) et le Fonds de Garantie Malgache s.a. et huit institutions financières micro finances dont cinq mutualistes : AECA, OTIV, TIAVO, ADEFI, CECAM et trois établissements financiers : SIPEM, Microcred et Access Banque. Les autres institutions financières existantes non assujetties au contrôle de la Commission de Supervision Bancaire et Financière (CSBF) sont : les sociétés de participations (FIARO et SONAPAR), les Assurances (Aro, Ny Havana,...), la Caisse Nationale de Prévoyance Sociale (CNaPS), la Caisse d'Epargne de Madagascar (CEM) et les Centres de Chèques Postaux (CCP). Par contre, l'exercice de l'activité de Bureau de change est subordonné à l'obtention d'une licence délivrée par la CSBF. Cette partie sera consacrée à la vérification des théories à l'aide des illustrations concrètes issues de nos entretiens auprès de la banque et de la micro finance et de nos enquêtes auprès des PME. Le premier chapitre va d'abord aborder les problèmes de rationnement de crédit dans les institutions financières et le second chapitre va analyser les réalités et les perspectives du financement des PME.

## **CHAPITRE I : LES PROBLEMES DE RATIONNEMENT DE CREDIT DANS LES INSTITUTIONS FINANCIERES**

Nos enquêtes préliminaires ont révélé que sur les six (6) types de financement existants pour les PME, notamment le crédit bancaire, la micro finance, le crédit bail, la cession d'immobilisation, l'autofinancement et l'augmentation de capital, les plus courants sont le crédit bancaire et le crédit de la micro finance. Notre étude a ainsi été axée sur ces deux types de financement.

Ce chapitre va mettre en évidence l'existence réelle du rationnement de crédit dans la pratique. Des données concrètes et analysées serviront d'appui à cette affirmation. Nous allons ainsi voir successivement la méthodologie utilisée pour les collectes et traitement de données, l'analyse des risques liés à l'octroi de crédit et la démonstration de la présence du rationnement de crédit dans le financement des PME.

### **SECTION 1 : METHODOLOGIE DE TRAVAIL**

La méthodologie utilisée pour la réalisation de ce travail est illustrée par les démarches relatives aux recherches théoriques et les diverses études sur terrain.

#### **1.1- Les recherches théoriques**

La phase de documentation constitue la première démarche effectuée. Aussi nous avons consulté des ouvrages et revues spécifiques mais également collecté des données auprès des différents organismes et effectué des recherches par navigation sur internet.

Diverses documentations ont été consultées auprès des organismes et centres de recherche et de documentation suivants : le Centre Culturel Albert Camus (CCAC), le Centre d'Information au Public (CIP) de la Banque Mondiale, la bibliothèque nationale d'Anosy, la bibliothèque municipale d'Analakely, le Centre d'information Technique et économique (CITE) Ambatonakanga, le Centre d'Etude Economique (CEE) à l'Université d'Antananarivo, le C3EDM à l'Université d'Antananarivo et la Bibliothèque Universitaire (BU) d'Antananarivo. Nous avons pu relever dans ces documentations à la fois des données constituant notre base théorique et des données chiffrées des divers rapports servant de base de référence.

## 1.2- Les études sur terrain

La descente sur terrain constitue une démarche importante pour la collecte des données de l'étude. Elle a été effectuée notamment au niveau de la banque, de la micro finance et de quelques PME.

Le choix de la banque et de la micro finance parmi les institutions financières existantes à Madagascar est motivé par le fait qu'ils s'agissent de deux entités qui tiennent actuellement des politiques ouvertes sur la promotion des PME. Pour la banque, nous avons choisi la BNI Madagascar, du fait qu'elle détient actuellement la part majoritaire du marché bancaire à Madagascar<sup>36</sup>, et aussi parce qu'elle possède une direction spéciale qui gère uniquement des PME.

Ensuite, pour la micro finance, nous avons effectué des entretiens auprès des responsables de la MICROCRED, choix motivé par le fait qu'elle touche à la fois le financement des entreprises en milieu urbain et en milieu rural. Notons qu'en 2008, cette institution a distribué près de 10 500 crédits pour une valeur de plus de 23 Milliard d'Ariary et compte actuellement près de 9300 clients<sup>37</sup>.

Au niveau de ces deux institutions, des entretiens individuels d'ordre semi-directif ont été instaurés. Ils consistent à répondre de manière ouverte à des questions préalablement élaborées selon un listing précis. Les questions sont classées par ordre d'importance pour avoir un enchaînement logique sur les réponses.

L'objectif de l'interview ouvert étant de faire parler l'interlocuteur pour avoir de suite les réponses aux questions posées et de faire émerger des ouvertures.

Les données collectées ont été à la fois quantitatives et qualitatives et des calculs personnels ont été effectués pour les illustrations.

Pour les données sur les PME, nous avons mené des enquêtes auprès de 20 entreprises prises au hasard dans la ville d'Antananarivo pour déterminer les PME qui répondent à nos critères de sélection des PME. Nous avons pu ainsi relever 15 entreprises qui répondent à nos critères de base de classification des PME.

Le cadre pratique de cet ouvrage est issu de ces données collectées auprès de la BNI-CA Madagascar, de la MICROCRED et auprès des 15 PME sélectionnées.

---

<sup>36</sup> MILLENIUM CHALLENGE ACCOUNT Rapport phase 1- page 17, « *Etude préalable pour la modernisation du système de paiement* »- Etude stratégique- 2007, 150 pages

<sup>37</sup> Source : notre enquête

Les calculs des moyennes, des pourcentages ainsi que le montage des différents schémas et tableaux ont été établis par nos soins afin de vérifier les différentes hypothèses relatives au financement des PME.

### **1.3- Déroulement de l'étude**

Nous allons illustrer nos démarches et les méthodes utilisées pour la réalisation des investigations sur terrain.

#### ***1.3-1. Les entretiens effectués auprès de la banque***

Notre demande d'entretien avec les responsables PME de la banque a été acceptée le 14 novembre 2008. Le premier contact a été marqué par des consultations des ouvrages et des rapports qui servent de tableaux de bord et la fixation du calendrier des entretiens futurs.

Les entretiens se sont tenus en 4 séances de 45 minutes avec deux chargées de clientèle entreprise au niveau de la Direction Marchés Entreprises (DME). Ces deux chargés de clientèles s'occupent d'un portefeuille de 150 des PME dans le secteur tertiaire, secondaire et dans le secteur primaire.

Nous avons exposé en bref au début des interviews l'intitulé de notre thème de recherche et nous avons apporté des précisions sur les définitions des rationnements de crédit.

Ensuite, nous avons orienté progressivement nos entretiens avec le listing de questions que nous avons préparé.

Il en est découlé des résultats directs relatifs aux questions posées mais en complément, nous avons reçu des informations que nous n'avons pas prévu dans notre listing, notamment les données générales des banques et la communication des divers rapports et tableaux de bord de suivi utilisés par les gestionnaires de compte.

Le principe de la confidentialité des informations bancaires a été respecté et les documents ne sont cités qu'en référence. Certaines données chiffrées dans l'ouvrage sont issues de nos propres déductions et calculs.

#### ***1.3-2. Les entretiens effectués auprès de la micro finance.***

Pour la Micro finance, la démarche de demande d'entretien a été la même que pour la banque. Nous avons été acceptés pour un premier entretien le 05 novembre 2008 et nous avons eu besoin de 5 séances de 30 minutes pour la collecte des données. Des brochures, des rapports et des ouvrages propres à l'établissement ont été mis à notre disposition mais toujours sur la base du principe du respect de la confidentialité.

Le début des séances, comme au niveau de la banque, a été marqué par les diverses définitions liées à la théorie, notamment le concept du rationnement de crédit. Les interviews ont été menées exactement de la même façon qu'auprès de la banque avec des questions classées par ordre d'importance et posées progressivement afin de faire émerger d'autres informations non incluses dans le listing.

L'organisation de l'institution de micro finance diffère de celle de la banque du fait qu'un conseiller clientèle s'occupe d'un portefeuille client composé de 100 PME. Nous avons ainsi effectué nos démarches auprès d'un seul conseiller clientèle.

### ***1.3-3. Le déroulement des enquêtes auprès des PME***

Afin de vérifier les différents problèmes rencontrés par les PME au niveau des institutions financières, nous avons décidé de prendre un échantillon de 15 PME. L'objectif étant de vérifier l'existence et l'application effective du rationnement de crédit.

L'échantillon est issu d'une enquête menée auprès de 35 PME consultées par porte à porte et par l'intermédiaire de l'annuaire téléphonique dans la ville d'Antananarivo et touchant à peu près tous les secteurs : commerce, bâtiment et Travaux publics, élevage.

27 ont accepté notre demande d'enquête et seulement 15 ont rempli nos critères de classification en tant que PME.

Les entretiens ont été menés directement avec les dirigeants des PME consultées.

Un listing de questions a aussi été dressé pour orienter l'interview. Mais nous avons donné plus de latitude à nos interlocuteurs pour qu'ils puissent étaler sans hésitation les problèmes auxquels ils sont confrontés. En effet, de par des contraintes temps, nous n'avons pu visiter chaque PME qu'une seule fois. Les questions d'affiliation bancaire ou à d'autres institutions financières, les problèmes de financement rencontrés, les capacités de développement financier ont été abordées. Et les questions ont été à la fois ouvertes, semi-ouvertes et fermées pour alimenter la discussion.

## **SECTION 2 : LA PRESENCE DES RISQUES LIES A L'OCTROI DE CREDIT**

Le terme crédit vient du latin "credere" qui signifie "croire", "se fier à". Ainsi, faire crédit, c'est faire confiance. " Faire crédit, c'est faire confiance ; c'est donner librement la disposition effective et immédiate d'un bien réel ou d'un pouvoir d'achat, contre la promesse que le même bien, ou le bien équivalent, vous sera restitué dans un certain délai, le plus souvent avec

rémunération du service rendu et du danger couru, danger de perte partielle ou totale que comporte la nature même de ce service.<sup>38</sup>

Nous allons refléter dans cette section la classification des PME, la présence et l'inséparabilité du risque lié à l'octroi de crédit tant au niveau de la banque qu'au niveau de la micro finance.

## 2.1- La classification des PME

D'après les résultats de l'Enquête sur les Entreprises en 2005, les réalisations PME représentent 31 % de l'emploi total du secteur privé (agriculture non compris) estimé à 753 500. Par ailleurs, elles contribuent à hauteur de 29,4 % de la valeur ajoutée du secteur privé (agriculture non compris) évaluée à 4 355 milliards d'Ariary. Les PME sont présentes dans toutes les branches d'activité de l'économie<sup>39</sup>.

Généralement, une Entreprise est évaluée à travers 03 principaux critères : l'effectif du personnel, le chiffre d'affaire annuel et l'investissement. Il a été constaté durant l'analyse de l'existant, qu'une multitude de définition des PME existe à Madagascar, indépendamment de son secteur d'activité, une entreprise est considérée comme une PME si elle répond à l'un ou l'autre des deux critères suivants dont<sup>40</sup>:

- effectif permanent compris entre 5 et 100 employés,
- total du bilan compris entre 60 et 600 millions Ariary.

Le tableau ci-dessous résume la distinction entre les PME et les autres entreprises. Il fait apparaître aussi les conditions pour devenir PME.

**Tableau 02** : Le classement des différents types d'entreprise

	Micro Entreprises	PME	Grandes entreprises
Effectifs permanents	Inférieur à 5	De 5 à 100	Supérieur à 100
Total du bilan	Inférieur à 60 MMGA	De 60 à 600 MMGA	Supérieur à 600 MMGA

**Source** : Politique nationale de promotion des PME, MICDSP, réalisé par FTHM, p 4

Concernant notre choix sur les classifications des PME, les données issues de ce tableau constituent la base de considération des PME enquêtées.

<sup>38</sup> DUTAILLIS Georges Petit, Page 35 « *Le crédit et les banques* » 1964, édition SIREY, Volume l'Economique n°16.

<sup>39</sup> FTHM Conseils et le MECI, Page 4 : Rapport final sur " *la Politique nationale de promotion des PME, proposition de la vision, de la politique et des axes stratégiques* ", Janvier 2007, 68 pages.

<sup>40</sup> FTHM Conseils et le MECI, Page 4 : Rapport final sur " *la Politique nationale de promotion des PME, proposition de la vision, de la politique et des axes stratégiques* ", Janvier 2007, 68 pages.

## 2.2- Les risques analysés par la Banque

« Le risque est pratiquement inséparable du crédit »<sup>41</sup>. Cette formule consacrée par l'usage, indique d'une façon très claire qu'il n'y a pas de crédit exempt de risque, quelles que soient les garanties dont il est assorti.

La banque effectue ainsi des études systématiques avant l'octroi de crédit et ce cas de figure illustre le principe selon lequel la banque « n'est pas un prêteur sur gage » et elle base ses études non pas sur les garanties offertes par le client mais sur le fonctionnement même des activités de l'entreprise, le marché d'exploitation et la situation financière.

Sur une base de 100 PME analysées au niveau de la banque, nous résumons dans le tableau ci-dessous la présence de ces risques.

**Tableau n° 03 : La présence des risques dans l'octroi de crédit bancaire**

Risque	Non Remboursement	Immobilisation	Taux	Change
Pourcentage	24,55	14,75	45,25	15,45

Source : notre enquête

Ce tableau résume la présence des principaux risques qui sont liés à l'octroi de crédit au sein de la banque. Le tableau illustre que le risque de taux est considérable dans l'activité d'octroi de crédit. C'est la raison pour laquelle, la banque joue le plus souvent avec le taux variable, taux de base majoré ou minoré d'une certaine marge. Dans la pratique et suivant les enquêtes menées, la banque considère dans ses critères d'études divers risques dont ci-après les détails :

### 2.2-1. Le risque de non-remboursement

Le risque de non-remboursement qui est lié à la possibilité de défaillance totale du client. Ce risque est surtout à percevoir pour les crédits à moyen terme et pour les crédits d'avance sur marchandises ou sur produits. Ce cas représente 24,55% des entreprises analysées au niveau de la banque.

Et il se reflète par :

- Le non-respect du planning de remboursement : qui se présente par le non respect des échéances de remboursement de crédits vis-à-vis de la banque. Comme c'est le cas dans les remboursements de crédit partiel par mensualité, trimestrialité à chaque échéance du remboursement, le risque réside sur le fait que le client peut ne pas respecter ses engagements suivant des cas de prévisions non fiables, ou sur la détérioration de la

situation financière de l'emprunteur qui se présente par une perte persistante au fil du temps ayant pour cause l'affaiblissement des ventes, la forte montée de la concurrence, une politique macro-économique ne favorisant pas l'expansion de l'entreprise comme la détaxation des produits concurrents importés réduisant les ventes des produits nationaux.

- La cessation d'activité : qui peut être liée à des problèmes macro-économiques qui sont des faits réels indépendants du client pouvant survenir dans un contexte national ou international. Comme le cas récemment du secteur textile frappé par les embargos à l'exportation (réduction du champ d'application de l'accord Multi-fibre international), entraînant une perte de part de marché, donc un affaiblissement de la situation financière allant jusqu'à la liquidation de l'entreprise. Le risque de non remboursement tient compte aussi de la diligence des dirigeants d'entreprise à gérer l'activité de l'entreprise, son épanouissement dans les exercices écoulés et dans le futur.

Le risque de non remboursement résulte ainsi de l'insolvabilité du débiteur. Il réside le plus souvent sur une présentation de chiffres d'affaires réalisées sur une vente exceptionnelle pour une période donnée et qui ne se poursuivra pas pour les exercices à venir. Le crédit accordé peut dans ce cas être incohérent à la capacité de remboursement réelle de la société.

### **2.2-2. Le risque d'immobilisation**

Le risque d'immobilisation pourrait survenir à cause des retards dans le recouvrement des créances entraînant pour la banque des immobilisations toujours délicates, compte tenu du pourcentage des dépôts à vue qui forment, la masse la plus importante des ressources bancaires. Ce risque touche 14,75% des PME ayant des comptes en banque.

Le risque d'immobilisation est un risque qui se présente surtout dans les crédits d'Avances Sur Stocks (Marchandises ou Produits). Rappelons que le fonctionnement de ces crédits se fait par l'existence des stocks de marchandises ou stocks de produits finis que l'entreprise n'arrive pas à fabriquer ou à vendre : la banque s'engage ainsi à avancer des fonds à l'entreprise pour financer ses besoins. Ici le crédit, bien que non douteux, ne peut être remboursé suite à des difficultés de trésorerie temporaires du débiteur.

En général, ces types de crédit ne peuvent être accordés à des nouveaux clients car il dépend du fonctionnement habituel de l'activité de l'emprunteur.

---

<sup>41</sup>DUTAILLIS Georges Petit, Page 9 « *Le crédit et les banques* » 1964, édition SIREY, Volume l'Economique n°16.

L'analyse de la banque porte sur la capacité d'écoulement des produits et les encaissements réguliers observés. Le risque d'immobilisation est assez difficile à cerner car au moment de l'analyse et de l'accord du crédit, l'emprunteur peut présenter une situation saine dégageant tout soupçon de risque. Il peut y avoir incohérence entre les dires du client sur les paiements de ses fournisseurs et de ses clients et le besoin en fonds de roulement dégagé par l'exercice.

Le mode de règlement de ses clients annoncés par l'emprunteur peut ne pas correspondre aux encaissements prélevés sur son compte. Ces situations peuvent aboutir à l'immobilisation du crédit car le remboursement ne va pas respecter le planning annoncé.

Pour le cas des escomptes, la banque s'engage à avancer les créances de l'emprunteur. D'une façon théorique, le remboursement de la banque ne tient plus de son client mais dépend de la solvabilité de ses tirés. Le risque est étudié suivant la collecte de renseignements commerciaux sur les tirés.

### ***2.2-3. Le risque de taux***

Le risque de taux est considéré du fait que le taux appliqué à un crédit peut être fixe ou variable. Il se présente selon la notion de la fixité et de la variabilité du taux de base de la banque centrale. C'est un cas fréquent dans la profession bancaire, car 45,25% des PME se sont confrontés à ce type de risque.

En effet, le taux de base appliqué dans les banques primaires dépend du taux d'intérêt de la banque centrale. Le risque de taux réside dans le changement périodique du taux d'intérêt de cette dernière.

Pour le cas des taux fixes : dans les crédits à moyens termes qui s'étalent sur 3 ans au minimum, le risque de taux réside dans le changement du taux d'intérêt. Si dans le délai de remboursement, un changement de taux apparaît deux cas se présentent :

- le taux diminue : l'application de ce nouveau taux est bénéfique pour le client mais déficitaire pour la banque. Le remboursement partiel du crédit serait donc en diminution par rapport au terme convenu.
- le taux augmente : pour le taux fixe, l'augmentation de taux sera appliqué et par la suite le remboursement du crédit de la banque sera en hausse.

Pour le cas des taux variables : la rémunération du crédit varie suivant le taux de base qui est accompagné d'une marge d'intérêt.

En ce qui concerne le principe utilisé : « à chaque ressource correspond un emploi », le taux appliqué dans la demande de crédit doit se baser sur un équilibre entre le taux prélevé sur les

ressources (qui sont les dépôts, les épargnes effectués par le client) et le taux appliqué sur les crédits accordés.

Par la maîtrise de ce principe que la banque dégage une marge appelée :

« Marge d'intermédiation » qui est la différence entre les intérêts perçus sur les crédits et ceux servis pour rémunérer les dépôts de la clientèle.

Puis dans sa politique de fidélisation de la clientèle, la banque est disposée à accorder des taux préférentiels (inférieurs au taux standard) suivant les demandes des clients. Mais suivant ce principe général de correspondance entre Ressources et Emplois, le taux préférentiel demandé doit être compensé par des opérations en compte générant des commissions complémentaires. La non- maîtrise de ce risque nuit à la Rentabilité de la banque car l'équilibre Emploi-Ressources n'est pas respecté, le PNB (Produit Net Bancaire) qui est le résultat même de la banque en sera affecter.

#### ***2.2-4. Le risque de change***

Le risque de change est le risque de variation du prix d'une devise par rapport à une autre pour une entreprise ayant, soit des créances (exportateur), soit des dettes (importateur) libellée dans cette devise. La présence de ce type de risque est très rare, car 14,45% des PME seulement sont en présence de ce risque.

Il se traduit par la variation du cours de change (par exemple entre la date de fixation d'un prix en devise pour un exportateur et la date d'encaissement effectif de devises) pouvant rapidement conduire l'opérateur à enregistrer des pertes qui vont diminuer, voire même annuler les résultats de son opération industrielle ou commerciale.

Une entreprise n'a normalement pas pour objectif de spéculer sur les fluctuations des cours de change ; elle cherchera dès lors à sécuriser au maximum ses marges commerciales en couvrant son risque de change.

Ce cas se présente souvent quand la banque s'engage à avancer, à son client n'ayant pas de compte en devises, des fonds pour le règlement d'un fournisseur à l'étranger.

Ce risque se présente surtout dans les prêts ou avances en devises. Le cours varie et peut être en hausse ou en diminution par rapport au cours pendant la demande de crédit.

- Si le cours des devises au moment du remboursement est en baisse, cela représente une perte pour la banque.
- Et si le cours des devises est en hausse au moment du remboursement, cela peut générer une perte pour l'entreprise.

Au niveau de la banque, les risques cités ci-dessus sont les plus courants lors de l'octroi de crédit.

### **2.3- Les risques analysés au niveau de la Micro finance**

Dans la profession de la micro finance, le risque est toujours inséparable au crédit.

- Retard sur le remboursement du crédit antérieur

Si l'emprunteur a déjà connu un retard sur le remboursement antérieur, alors les prêteurs préfèrent rationner le crédit à ce type d'emprunteur pour limiter les risques de non remboursement.

En outre, la présence de l'asymétrie d'information se ressent beaucoup plus dans les IMF. Alors, les principaux facteurs influençant le remboursement des prêts sont liés aux asymétries d'information, aux chocs négatifs auxquels font face les emprunteurs. Les asymétries d'informations apparaissent lorsqu'il est coûteux (en terme de temps) pour l'IMF d'obtenir des informations sur le comportement de l'emprunteur ou sur la nature de ses projets. Les problèmes de sélection adverse et d'aléa moral augmentent la proportion d'emprunteurs qui ne peuvent rembourser leur prêt à la date d'échéance car le rendement de l'utilisation de leur prêt ne le leur permet pas. Les emprunteurs qui ont assez d'argent pour rembourser peuvent cependant décider de faire défaut sur le remboursement. Ce type de risque couvre 78,76% des PME ayant un crédit auprès de la micro finance.

- le risque d'immobilisation est aussi présent au niveau de la micro finance car 21,24% des PME de la micro finance se heurtent à ce type de risque. Il se manifeste dans le cas des crédits qui ont besoin d'un nantissement des produits ou des marchandises.

## **SECTION 3 : LA PRESENCE DE RATIONNEMENT DE CREDIT**

Cette section va illustrer à l'aide des chiffres concrets la présence du rationnement de crédit dans le financement des PME. Il sera ainsi vu dans un premier volet le rationnement de crédit au sein de la banque puis dans un second volet celui dans la micro finance.

### **3.1- Le rationnement de crédit auprès de la Banque**

Le rationnement de crédit est un cas de figure fréquent pouvant se présenter. En effet, après des études effectuées, la banque peut ne pas accorder à ses clients le crédit sollicité.

Les théories ont annoncé que le terme rationnement de crédit se définit comme une « situation d'équilibre durable où le taux d'intérêt en vigueur n'est pas celui qui égalise l'offre et la

demande »<sup>42</sup>, c'est à dire que le partenariat entre banque et client demandeur doit être à l'équilibre, les deux parties prenantes se doivent d'avoir leur avantage.

Il est d'autant plus confirmé par les théories que la banque n'est pas un prêteur sur gage et un emprunteur potentiel n'est pas servi alors qu'il est prêt à en payer les composantes prix (taux d'intérêt) et les composantes hors prix (la fourniture de garantie) d'un contrat de prêt »<sup>43</sup>.

En général, une banque peut refuser de prêter à un emprunteur potentiel aux conditions demandées : quantités et taux d'intérêt.

Le tableau ci- après résume la répartition de la présence des rationnements de crédit de la banque sur les demandes de crédit des PME. Et la forte présence du rationnement de crédit de type 4 est constatée.

**Tableau n°04** : Les différentes sortes de rationnement de crédit au niveau de la banque.

	R. de Type 1	R. de Type 2	R. de Type 3	R. de Type 4
Pourcentage	27,5	26,5	30,6	15,4

Source : notre enquête

Légendes :

- R. de Type 1 : Rationnement de crédit de Type 1
- R. de Type 2 : Rationnement de crédit de Type 2
- R. de Type 3 : Rationnement de crédit de Type 3
- R. de Type 4 : Rationnement de crédit de Type 4

Dans cette section, nous allons rapprocher les théories existantes de rationnement de crédit et sa présence au sein de la banque.

### ***3.1-1. Le rationnement de crédit de type 1***

Rappelons que ce type de rationnement de crédit se produit au moment où la banque (le prêteur) accorde un crédit à un emprunteur à un montant inférieur à celui qu'il a demandé. Nous avons relevé que 27,5% des cas des PME demandeurs de crédit auprès de la banque au cours de l'année 2008<sup>44</sup> sont confrontées à ces types de rationnement de crédit.

Au cours de notre entretien avec le responsable des PME au niveau de la banque, la principale cause de ce rationnement est l'insuffisance de garantie en possession de l'emprunteur.

En effet, à chaque type de crédit, la banque associe des garanties qu'elle demande systématiquement selon un canevas précis.

<sup>42</sup> JOSEPH Anne, Page 53 ; « *Le rationnement de crédit dans les pays en développement : cas de Cameroun* », l'Harmattan, 2000.

<sup>43</sup> Idem

<sup>44</sup> Reporting, Direction des Marchés Entreprises, BNI CA, Octobre 2008, p.5

Pour les PME, et sur 75% des cas, des garanties réelles : Hypothèque notariée et nantissement de matériels sont exigées. Ces dernières sont le plus souvent difficiles à fournir par les PME.

### ***3.1-2. Le rationnement du crédit de type 2 ou rationnement pur***

Ce type de rationnement se présente selon le principe que « parmi des emprunteurs identiques, certains reçoivent un prêt et d'autres non. Les emprunteurs potentiels qui ont été rejetés ne pourront pas emprunter, même s'ils indiquent leur volonté de payer plus que les taux d'intérêts du marché ».

Dans ce cas de figure qui touche 26.2% des PME, il convient de signaler que la banque effectue ses études selon divers critères de base qu'elle ne pourra négliger en aucun cas. Ces critères peuvent être d'ordre social, économique ou financier.

Et même sur deux opérateurs économiques de même niveau d'activités et de marché, la banque peut être réticente à emprunter à l'un plutôt qu'à l'autre du fait par exemple de la réputation morale du dirigeant ou du fait des incidents bancaires intervenus ultérieurement.

Le problème ne se pose plus sur la rémunération du crédit mais surtout sur le risque de non remboursement même du crédit. De cette évaluation de la banque découle l'importance des mouvements confiés auprès des banques. Ce type de rationnement de crédit augmente la demande de crédit sur le marché impliquant la restriction de l'offre.

### ***3.1-3. Le rationnement du crédit de type 3***

Selon Hodgman, ce troisième type de rationnement du crédit se produit lorsque la banque refuse de prêter au taux d'intérêt désiré par l'emprunteur. Ce type de rationnement touche 30,6% des PME.

Il s'agit de cas de figure classique car la banque pour pouvoir prêter doit d'abord se refinancer. Et le taux de refinancement est très fluctuant et évolue suivant les ressources à disposition.

L'étude de la banque porte surtout sur la capacité financière de l'emprunteur à rembourser le crédit au moment voulu. Une fois, le seuil maximum fixé, la banque va essayer d'évaluer sa rentabilité par rapport à l'opération et se fixera un seuil de taux qu'elle ne pourra dépasser. Il s'agit ici de déterminer à quel niveau l'opération de crédit est rentable.

Le risque de taux est le plus à considérer avec le principe du taux variable, c'est-à-dire que la banque a toujours intérêt à appliquer des taux variables sur les crédits pour éviter les variations du taux de la banque centrale.

La révision du taux pourra se faire au fil du temps par rapport aux flux et aux utilisations perçues par la banque.

### 3.1-4. Le rationnement du crédit de type 4 ou Red-lining

Le Red-lining s'applique surtout sur les emprunteurs à haut risque qui, quel que soit le taux d'intérêt en vigueur, ne peuvent obtenir de prêt. Il s'agit dans ce cas, d'un refus de prêter même si les banques disposent de suffisamment de ressources. Il représente 15,4% de cas des PME existants.

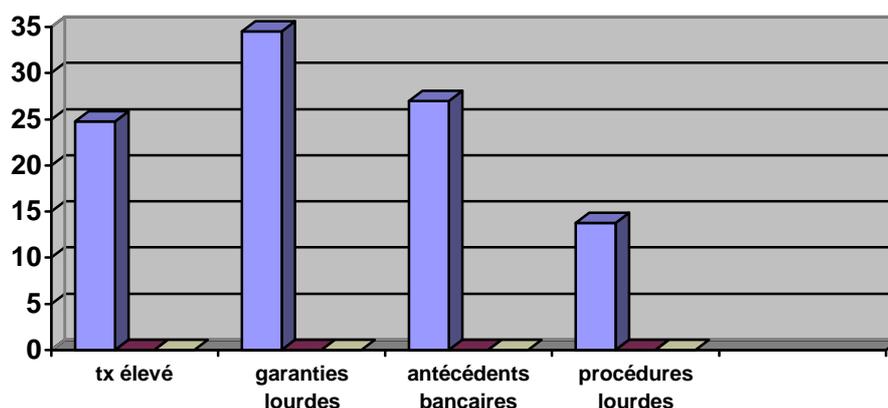
Ce rationnement s'applique surtout aux emprunteurs ayant déjà eu des incidents bancaires ultérieures, voire même des incidents pénales. Il est aussi observé pour le cas des opérateurs dans les secteurs sensibles comme les exploitations minières portant des restrictions, les activités suspectes (origine et destination des fonds utilisés ou des marchandises exploitées).

Pour se prémunir des risques d'usages de faux, de blanchiment d'argent ou des actes de terrorisme, la banque dispose d'un outil appelé : dispositions de sécurités financières.

Dans tous les cas, la banque applique le rationnement de crédit pour se prémunir des risques de non-remboursement du crédit au temps voulu. La solvabilité de l'emprunteur constitue le fondement majeur de l'analyse englobant la bonne tenue et la légalité de son activité, la réputation morale de ses dirigeants et sa capacité financière.

D'autres facteurs sont aussi à retenir pour apprécier le rationnement de crédit auprès de la banque. Ils sont illustrés dans le schéma ci-après selon des enquêtes et études sur terrain.

Figure n°01 : Les facteurs de blocage de la demande de crédit au niveau de la banque



Source : notre enquête

Au cours des entretiens avec le responsable des PME de la banque, les facteurs de blocage suivants ont été observés :

- L'appréciation de 24.75% des PME par rapport au taux se réfère à l'affirmation selon laquelle le taux d'intérêt appliqué au niveau de la banque est trop élevé.

Rappelons que le taux utilisé par les banques commerciales à Madagascar dépend essentiellement du taux directeur de la banque centrale. Pour chaque banque, le taux d'intérêt utilisé constitue l'un des outils d'attraction de la clientèle. La majoration du taux d'intérêt se définit suivant la politique commerciale de chaque banque. Cette majoration se différencie d'une banque à une autre, d'un crédit à un autre.

Le risque de taux est considéré du fait que le taux appliqué à un crédit peut être fixe ou variable. Il se présente selon la notion de la fixité et de la variabilité du taux de base de la banque centrale. Actuellement, le taux standard appliqué pour l'intérêt débiteur s'élève à 24,4%, soit un taux de base à 14,9% majoré de 9,5 points<sup>45</sup>.

Dans cette optique, le taux appliqué à l'octroi de crédit est considéré comme un facteur de blocage du financement des PME dans la mesure où le client ne peut négocier un taux préférentiels. Le rationnement par le prix est d'ici mis en exergue, c'est-à-dire que l'emprunteur se retire car il n'accepte pas les conditions de taux proposées par la banque.

Mais dans sa politique de fidélisation de la clientèle, la banque est disposée à accorder des taux préférentiels (inférieurs au taux standard) suivant les demandes des clients. Mais suivant ce principe général de correspondance entre Ressources et Emplois, le taux préférentiel demandé doit être compensé par des opérations en compte générant des commissions complémentaires.

- D'autres clients considèrent que les garanties exigées par la banque sont lourdes. Cette affirmation émane de 34,5% des PME.

La banque dispose d'un canevas de garanties à associer à chaque type de crédit qu'elle exige de remplir.

Selon notre enquête, le principe de l'octroi de crédit stipule qu'à chaque crédit octroyé à un client correspond une garantie assortie. Il est ici question d'évoquer la capacité des PME enquêtées à remplir les conditions de la banque en terme de garantie.

Par exemple, pour le cas d'un crédit de découvert, la banque exige 8 types de garanties à fournir. Pour cette frange de PME, l'exigence de plusieurs garanties pour un seul crédit représente un manque de confiance de la banque vis-à-vis de leur projet.

- Ensuite, les antécédents bancaires constituent eux aussi des facteurs de blocage car ils représentent les opérations antérieures des PME. Les antécédents peuvent être enregistrés au sein même de la banque où l'entreprise effectue sa demande de crédit mais ils peuvent aussi être enregistrés dans d'autres institutions financières légales. Ce qui intéresse la banque dans cette optique, c'est la relation antérieure de l'entreprise avec les autres banques ou micro finance ; comme les impayés antérieurs ou

engagement antérieur vis-à-vis des crédits demandés auprès des autres banques, les interdictions de chéquiers, les signatures écartées par la banque centrale. Ce sont des anomalies qui peuvent nuire à la réputation de l'entreprise et ses actions futures.

27% des PME enquêtées ont affirmé que la raison de leur exclusion au crédit, concerne l'existence des anomalies antécédentes. Ils peuvent aussi être considérés comme facteurs de diminution du plafond de crédit demandé. Le rationnement de crédit de type 1 est alors mis en exergue.

- 13,75% des PME enquêtées raisonnent sur le fait que le principal facteur de blocage à l'accès au crédit bancaire est relatif aux procédures bancaires trop lourdes.

Les accords de crédits et les déblocages sont le plus souvent obtenus tardivement du fait des formalités trop importantes.

### **3.2- Le rationnement de crédit auprès de la Micro finance**

Pour pouvoir constater le reflet du rationnement du crédit dans les IMF, nous avons mené un entretien auprès des responsables des PME qui sont des clients dans la micro finance ainsi qu'auprès des conseillers de cette institution. Le responsable auprès de l'institution de micro finance nous a fourni des données des 100 PME membres et ayant déjà fait leur demande de crédit auprès de la micro finance.

Parmi ces PME : 67,5% sont des entreprises de commerce, 32,5% œuvrent dans les petites industries du secteur primaire (élevage et artisanat).

Au cours de cet entretien, afin d'apprécier la présence du rationnement de crédit au niveau de la micro finance, nous avons mené une étude préalable avec le responsable PME au sein de cette institution. Les rationnements de crédit courants dans la micro finance sont le rationnement de type 1 et de type 4 (red lining). Ces deux types de rationnement de crédit reflètent dans la plupart des cas auprès de la micro finance.

#### ***3.2-1. Le rationnement de crédit de type 1***

Ce type de rationnement stipule que l'emprunteur obtient un crédit inférieur à celui demandé. Nous avons pu relever que 74,15% de ces PME, ont été confrontés à ce type de rationnement. Plusieurs raisons sont à l'origine de ce rationnement de crédit comme:

---

<sup>45</sup> Reporting Direction Marchés Entreprises, octobre 2008, p.4

### **3.2-1.1. L'insuffisance de garantie de l'emprunteur**

Ce cas touche 37% des PME enregistrés auprès de la micro finance. En général, la valeur de la garantie exigée par la micro finance représente 100% du montant du crédit demandé.

Les garanties requises peuvent être personnelles ou des sûretés réelles<sup>46</sup>.

Nous allons énumérer ci-dessous les garanties exigées par la micro finance ainsi que les possibilités pour les PME de remplir ces conditions.

#### **3.2-1.1.1. L'assurance vie du souscripteur**

Le débiteur doit souscrire à une assurance vie à hauteur du montant de son crédit. L'institution de micro finance est d'abord le principal bénéficiaire en cas de sinistre, viennent ensuite les bénéficiaires désignés.

#### **3.2-1.1.2. Les sûretés personnelles**

Ce sont des engagements souscrits par un tiers pour s'exécuter à la place du débiteur en cas de défaillance de ce dernier. Le tiers peut être une personne morale ou une personne physique. Par conséquent, si ce dernier n'exécute pas ses obligations envers le créancier, la tierce personne doit le substituer. Cette sûreté est aussi appelée " une caution ", qui est matérialisée par un contrat.

- Le cautionnement : est un contrat par lequel la caution s'engage, vis-à-vis du créancier, à payer la dette d'un débiteur principal au cas où celui-ci n'exécuterait pas son obligation. Il regroupe les cautions physiques (de l'époux, de l'associé, ...).
- L'aval : est un engagement apporté par un tiers sur un effet de commerce pour en garantir le paiement. L'avaliste est donc solidaire du débiteur principal.

#### **3.2-1.1.3. Les sûretés réelles**

- L'hypothèque : seule l'hypothèque de premier rang d'un terrain ou d'un immeuble constitue une garantie sérieuse car elle n'est primée que par le super privilège et le privilège des salariés ainsi que par les frais de justice.
- Les gages : est un contrat par lequel un bien est remis par le débiteur ou par un tiers à son créancier en garantie de sa dette. Il doit être formalisé par un acte écrit pour fixer la date d'effet. A l'échéance, s'il n'y a pas paiement, le créancier ne peut pas s'approprier définitivement de l'article gagé qu'après avoir effectué une procédure judiciaire.

---

<sup>46</sup> Source selon notre enquête

- Le nantissement : constitue aussi un gage. En cas de non paiement à l'échéance, les biens peuvent être mis à la vente huit jours après sommation.

Au cours de notre entretien avec les responsables des PME au niveau de la micro finance, les garanties réelles sont les plus difficiles à remplir. Les autres sûretés sont des formalités et concernent particulièrement l'assurance, les primes sont prélevées périodiquement.

75% d'entre eux affirment qu'ils n'ont pas la possibilité de remplir les garanties réelles, notamment l'hypothèque notariée et les gages sur véhicules, exigées par la micro finance. En effet, la plupart de ces clients ont des activités à faible revenu comme les commerçants qui ne parviennent pas à faire des hypothèques de terrain ou d'immeuble alors qu'ils louent leur local. 10% de ces clients affirment que les garanties réelles ne doivent pas être exigées, et 2,5% disent que si ces garanties sont vraiment nécessaires, ils chercheront les moyens de les remplir mais pas avec grande conviction, et 2,5% n'ont pas donné leur avis.

Ainsi, pour les clients PME au niveau de la micro finance, les garanties demandées sont le plus souvent difficiles à fournir car les biens demandés en gage peuvent même ne pas exister. Des solutions sont proposées par les institutions de micro finance afin de remédier à l'insuffisance de garantie de l'emprunteur ou de l'incapacité des clients à réunir les garanties réelles comme « les garanties alternatives » :

- **L'épargne obligatoire** désigne des fonds que les emprunteurs doivent verser pour pouvoir bénéficier d'un crédit ; le montant de ce dépôt est calculé tantôt sous forme d'un pourcentage donné du crédit octroyé, tantôt sous forme d'un montant nominal. La pratique de cette épargne éduque les membres à faire de dépôt qui témoigne de l'aptitude du client à gérer sa trésorerie et à effectuer des placements périodiques. Cette aptitude est importante pour le remboursement des crédits. Il s'agit d'un mécanisme supplémentaire de garantie de remboursement de crédits. Toutefois, les membres considèrent l'épargne obligatoire comme des « frais » dont ils doivent s'acquitter pour participer et accéder au crédit ; ils n'ont pas le droit de toucher à leur épargne obligatoire tant qu'ils détiennent un crédit en cours.
- **Le nantissement de garanties de valeur** inférieure au crédit marque l'engagement de l'emprunteur. Le simple fait de déposer des actifs en garantie comme des meubles ou des appareils sert à motiver les membres au remboursement car ils imaginent que ces actifs puissent être perdus.

Quelquefois, l'emprunteur ne possède pas de garanties suffisantes, et les IFM acceptent les garanties personnelles appelées « **caution par un tiers** ». Les membres peuvent demander à des amis ou à des membres de leur famille de fournir des garanties personnelles. Cela signifie

qu'en cas d'incapacité de l'emprunteur à rembourser, la responsabilité du remboursement incombe à la personne qui a fourni la garantie.

Ces formes de garantie cherchent à faciliter les différentes procédures dans les IFM. Mais, la viabilité d'une institution financière dépend de l'efficacité du financement et de la capacité des emprunteurs à rembourser les crédits, c'est pourquoi la pratique de ces garanties cherche à montrer que l'institution est stricte en matière de remboursement. La tarification des services de crédit est un constituant des produits.

Le tableau ci-dessous nous montre la capacité des emprunteurs et leur engagement à réunir les garanties exigées par l'institution de micro finance.

Tableau n°05 : Répartition des clients ayant remplis les garanties exigées par la micro finance

<b>Types de garanties</b>	<b>Pourcentage des clients</b>
L'assurance vie du souscripteur	5
Le cautionnement	10
L'aval	2,5
L'hypothèque	7
Les gages	16,25
Le nantissement	15
L'épargne obligatoire	95
Le nantissement de garanties de valeur	75
La caution par un tiers	65

Source : notre enquête

Nous constatons que le pourcentage des PME pouvant remplir les différents types de garanties réelles est très faible.

C'est la raison pour laquelle le rationnement de crédit de type 1 est soulevé à un degré élevé ; puisque si les PME ne remplissent pas la hauteur ou encore la valeur de la garantie demandée, alors le montant du crédit diminuera proportionnellement à la valeur des garanties potentielles pouvant être fournies. D'où le rationnement de crédit de type 1 où l'emprunteur obtient un crédit inférieur à celui qu'il a demandé.

Par contre, nous pouvons constater que les PME parviennent malgré tout à remplir les substituts de garantie puisque ces catégories de garanties sont dans la plupart des cas obligatoires. Ils peuvent ainsi constituer une solution potentielle au rationnement de crédit de type 1.

### 3.2-1.2. *Le retard sur le remboursement du crédit antérieur :*

C'est un cas qui peut réduire le montant du crédit demandé par l'emprunteur, qui induit le rationnement de crédit de type 1 auprès de la micro finance. Ce cas se présente dans les 32,15% des PME analysés au sein de la micro finance. L'origine majeure de ce retard réside sur l'impossibilité pour les PME à honorer leur engagement de payer à la fin de la mensualité. Les raisons majeures sont l'oubli de la date de remboursement, l'attente du paiement des clients. Mais il existe aussi un refus de rembourser définitivement le crédit.

Le retard de remboursement se traduit par tout retard égal ou supérieur à 1 jour dans le paiement de la mensualité établie.

Sur des données financières fournies par le responsable des PME interviewé au niveau de la micro finance, nous avons pu sortir les pourcentages des cas de remboursement des PME calculés sur 100 PME ayant déjà des crédits auprès de l'institution financière.

Tableau n° 06: Répartition des cas de remboursement des PME auprès de la micro finance.

Cas de remboursement des PME	Pourcentage
A temps	81,25
Différé après 1 mois	14,5
Paiement après 2 mois	2
Paiement entre 2 et 3 mois (précontentieux)	1,75
Contentieux	0,50

Source : notre enquête

Dans ce tableau, nous constatons que 18,75% des PME ne parviennent pas à rembourser la totalité de leur crédit à temps. Les causes du retard de remboursement peuvent être d'origine financière : un manque de liquidité, sociale : des problèmes d'ordre familial, l'oubli de la date de paiement, ou une volonté même de s'abstenir aux engagements antérieurs.

Au moment de la demande de refinancement de ces PME, ils sont rationnés car ils ne parviennent pas à remplir leur engagement antérieur. Le montant de leur crédit renouvelé sera alors inférieur à celui du crédit antérieur.

Et dans ce cas encore, le rationnement de crédit de type 1 est encore justifié.

Notons que des mesures ont été prises par la direction de la micro finance pour le cas de retard de paiement des mensualités.

### 3.2-1.3. *La rentabilité du projet jugée insuffisante.*

Durant notre entretien avec le responsable auprès de la micro finance, ce cas représente 19% des PME analysées.

Au sein de la micro finance, l'analyse de la rentabilité se fait à partir d'un outil appelé indicateur financier ; qui permet d'interpréter qualitativement et quantitativement les différents résultats obtenus dans les Etats financiers. Ces indicateurs permettent aussi de donner une idée quant à la situation financière de l'entreprise et de détecter les forces et les faiblesses de l'entreprise.

Nous pouvons citer comme indicateurs financiers :

- les indicateurs de rentabilité
- les indicateurs d'activité
- les indicateurs d'endettement
- et les autres indicateurs.

Nous nous intéressons particulièrement dans cette optique aux indicateurs de rentabilité qui sont l'objet de notre discussion. Les outils de mesure du niveau de rentabilité de l'entreprise sont de trois (3) catégories différentes dont nous allons développer ci-dessous.

**Le rendement des actifs ou Return On Assets (ROA) :** qui sert à comparer le résultat de l'entreprise à son actif. Cet indicateur peut varier beaucoup d'un secteur d'activité à un autre. Si le ROA est négatif cela signifie que l'entreprise ne gère pas d'une meilleure manière ses actifs et devrait prendre les mesures nécessaires. Elle devrait changer de stratégie ou penser à changer de stratégie.

Alors nous avons la formule suivante :

$$\text{ROA} = (\text{Bénéfice net de l'entreprise} / \text{Total des actifs}) * 100$$

Ce rendement doit être supérieur à 0. Prenons l'exemple d'un ROA de 7,14%, ce qui indique une efficacité de 7,14% dans la génération de profit ; ou encore chaque 100 Ariary génère 7,14 Ariary de bénéfice.

**La marge brute sur achats :** est utilisée pour obtenir des indicateurs concernant la marge d'achat de l'entreprise. Elle est obtenue à partir du bénéfice brut de l'entreprise.

D'où :

$$\text{M/achats} = (\text{Bénéfice Brut} / \text{achats mensuels}) * 100$$

Prenons l'exemple d'une marge brute d'achats de 62,5%, alors pour 100 Ariary d'achats, l'entreprise dégage 62,5 Ariary de bénéfice brut.

### **La marge nette sur ventes**

Elle est calculée à partir du bénéfice net de l'entreprise.

$$M/Ventes = (\text{Bénéfice net de l'entreprise}/\text{ventes mensuelles}) * 100$$

Le bénéfice net est obtenu à partir du bénéfice brut ajouté des frais d'exploitation.

Si la marge sur les ventes est élevée alors l'entreprise a des coûts d'achats et frais opérationnels bas, ce qui lui donne une meilleure marge. Puis la règle veut que la marge sur brute sur achats doit être supérieur à la marge nette sur ventes.

C'est à partir de ces trois indicateurs d'analyse que les responsables au sein de la micro finance (les agents de crédit et les membres du comité de crédit) évaluent le niveau de rentabilité de l'emprunteur.

La rentabilité du projet résulte de l'évaluation économique et financière. Il s'agit de comparer les dépenses d'exploitation d'un projet et les recettes. L'efficacité d'un projet dépend de l'importance de la rentabilité.

Le rationnement de crédit de type 1 se présente alors au moment de cette analyse, car ces indicateurs sont précis et dégagent la valeur de l'entreprise et sa capacité à rembourser ses dettes. Alors, nous pouvons dire que les entreprises qui ont des mauvais résultats à partir de ces trois indicateurs font face au rationnement de crédit de type 1 car le prêteur sera obligé de revoir le montant du crédit que le client et par la suite de le réduire.

#### ***3.2-1.4. Le montant de crédit demandé jugé trop important par rapport au projet.***

Ce cas représente 6,85% des clients de la micro finance. Souvent le responsable des PME au niveau de la micro finance fait face à des gérants ou des responsables financiers de l'entreprise qui n'ont pas assez de connaissance en matière de crédit. Ces emprunteurs ont une mauvaise interprétation de l'envergure, de l'activité ainsi que la rentabilité dégagée par leur entreprise. Alors ils sont parmi les clients rationnés car ils n'obtiennent pas la valeur du crédit qu'ils avaient demandé.

Ensuite, 5% des responsables des PME que nous avons interrogés n'ont pas de réponse exacte à cette raison d'exclusion de la micro finance mais ils pensent que lorsque le prêteur (IMF) est en présence de nombreux demandeurs de crédit, cela se traduit par une diminution du montant du crédit qu'ils ont demandé.

### **3.2-2. Le rationnement de type 4 ou refus de prêter**

Parmi ces PME enquêtées, ce type de rationnement de crédit se présente dans 9,60% des ces entreprises.

Notons que ces PME sont exclues du marché du crédit en raison de leur activité très risquée ou des antécédents de demande de crédit dans les autres institutions financières (micro finance ou banque). Quel que soit le taux d'intérêt en vigueur, ils ne peuvent pas obtenir de prêt.

Nous allons citer quelques activités que l'institution de micro finance ne financerait jamais<sup>47</sup>. - Les entreprises n'ayant pas remplies les conditions générales de la demande de crédit et n'ayant pas des pièces justificatives de l'existence légale de l'entreprise (cf. en annexe).

- Les activités illicites et non éligibles telles que les activités apparentes ou déguisés comme les casinos et autres lieux dédiés aux jeux de hasard, les bars, la production ou la commercialisation de n'importe quel produit ou la prestation de n'importe quel service qui soit en infraction avec les lois en vigueur dans les pays, la production ou la commercialisation des marchandises prohibées.
- Les activités licites mais non éligibles telles que les églises et autres activités culturelles, les syndicats et les hôpitaux publics.

En ce qui concerne des incidents de paiement ou problème de remboursement antérieur dans des autres institutions financières ou au sein même de l'institution prêteuse, le cas se présente surtout pour les entreprises qui n'ont pas respecté leur engagement vis-à-vis de leur institution de financement (banque ou micro finance). Ces clients sont appelés contentieux ou litigieux selon l'envergure des impayés.

Alors l'analyse des agents de crédit et du conseiller de clientèle auprès de la micro finance se concentre sur les risques de non remboursement ou voire même les risques sur la moralité de l'emprunteur.

Ce rationnement est dû principalement au risque démesuré ou risque jugé très élevé.

Durant notre entretien avec les responsables de la micro finance, il y a eu une légère diminution du refus d'octroi de crédit au cours des deux années car en 2007 6,49% des demandes de crédit sont refusées alors qu'en 2008 seul 5,10% sont refusées (chiffres encore provisoire en octobre 2008).

---

<sup>47</sup> Source notre enquête

### ***3.2-3. Autres formes de rationnement de crédit présent dans la micro finance***

Au moment de l'adhésion :

Certaines entreprises sont rationnées bien avant leur adhésion. Comme le cas des entreprises qui veulent avoir accès au crédit afin d'améliorer leurs niveaux de vie de la famille. Or, ils ne peuvent pas bénéficier du crédit puisque leur situation de précarité ne leur permet pas de payer le coût d'emprunt, d'offrir les garanties matérielles, de remplir les procédures d'octroi et même de payer le droit d'adhésion. 16,25% des entreprises analysées présentent cette forme de rationnement de crédit.

### ***3.2-4. Les conséquences du rationnement de crédit***

Nous avons vu que le rationnement du crédit de type 1 et de type 4 sont présents dans les IMF. Ils ont des impacts négatifs tant sur le prêteur que sur l'emprunteur. Ce rationnement ne permet pas aux emprunteurs d'entreprendre en totalité leur projet d'investissement. Ce qui engendrera des pertes pour l'emprunteur si le degré de rationnement du crédit est important. Cela a des impacts également sur le remboursement et entraînera des risques de détournement de l'objet du crédit.

#### ***3.2-4.1. Les impacts du rationnement de crédit sur les activités de l'emprunteur***

Le rationnement de crédit de type 1 et de type 4 ont des mauvaises conséquences sur les bénéfices escomptés d'un projet à entreprendre. Si l'emprunteur reçoit un montant inférieur au montant qu'il a demandé, il ne pourra pas dégager assez de revenus et ne peut avoir un meilleur développement de son affaire. Il en est de même pour ceux qui sont victimes du red lining. Cette catégorie d'emprunteurs ne pourra pas entreprendre ses projets faute de financement, alors qu'ils peuvent avoir de bons projets.

D'après notre enquête auprès des 15 PME, 76,92% des enquêtés affirment que ce problème de rationnement du crédit a des impacts négatifs sur leur projet ainsi que sur le remboursement du prêt, tandis que 23,08 % affirment que cela n'affecte en rien leur projet et que cela n'a aucune répercussion sur le remboursement. Dans le cas du rationnement de crédit de type 1, les impacts du rationnement varient d'un crédit à l'autre mais les principaux effets négatifs de résident dans l'insuffisance de liquidité de l'entreprise, la réduction des commandes et la diminution des coûts afférents à la production.

#### ***3.2-4.2. Les impacts sur le remboursement du crédit***

Au moment du rationnement du crédit de type 1, l'emprunteur ne peut pas financer totalement son projet initial. Alors, il peut engendrer le défaut de remboursement. Parmi les entreprises qui

ont été victimes de ce type de rationnement, 35% affirment que le remboursement du crédit est très difficile, vu le montant du crédit insuffisant et parfois ils étaient obligés de compenser le manque soit par leur propre moyen, soit par emprunt à des amis ou des proches.

En effet, le fait d'être rationné est positivement lié à la probabilité de défaut. Plusieurs facteurs sont pris en compte dans la décision de rationnement mais les éléments les plus déterminants demeurent le plus souvent la nature de l'activité à financer, le niveau de la rentabilité de l'affaire qui détermine sa capacité de remboursement.

Dans certains cas, il serait mieux de rejeter un prêt plutôt que d'octroyer la moitié du montant demandé. La réduction du montant demandé peut amener l'emprunteur à changer son plan initial d'utilisation du prêt et cela peut entraîner des problèmes d'alea de moralité, donc des difficultés de remboursement.

#### **3.2-4.3. *Les Risques de détournement de l'objet du crédit***

C'est le rationnement du crédit du type 1 qui accroît le risque de détournement de l'objet du crédit. Ce qui signifie que l'emprunteur peut entreprendre un projet plus risqué puisque le montant du crédit qu'il a obtenu ne correspond pas à celui qu'il a demandé alors cela ne lui permet pas d'entreprendre son projet initial. Ceci peut être à l'origine du détournement de l'objet du crédit puisqu'on ne peut pas entreprendre le projet déjà étudié car le financement est insuffisant.

Parmi les clients rationnés enquêtés, 25% d'entre eux n'ont pas utilisé leur crédit comme prévu. Ils affirment qu'ils ont eu du mal à rembourser. Certains d'entre eux, ont dû s'endetter afin de pouvoir rembourser l'institution.

#### **3.2-4.4. *Sur le développement de la micro finance***

Le rationnement du crédit peut être un frein au développement de la micro finance car les emprunteurs qui ne sont pas satisfaits vont quitter l'institution. Si tous les emprunteurs rationnés agissent de la sorte, la micro finance ne pourra atteindre ses objectifs.

Le rationnement du crédit de type 1 peut être à l'origine du risque de non remboursement et d'impayés. Certes, les emprunteurs qui sont rationnés, ne peuvent pas mener à bien leurs activités, ils peuvent même engendrer des pertes. Alors ceci aura un impact au remboursement. Si le degré de rationnement du crédit n'est pas trop important, l'emprunteur peut s'en sortir mais il risque de gonfler le montant pour la demande future. Ce qui est néfaste pour le développement de la micro finance.

En effet, les membres victimes du rationnement du crédit, ne peuvent pas améliorer leurs activités. Ce rationnement ne fait qu'aggraver leur situation de précarité.

Entre autre, l'asymétrie d'information constitue aussi les causes du rationnement de crédit au niveau de la micro finance. Les principaux facteurs influençant le remboursement des prêts sont liés aux asymétries d'information, aux chocs négatifs auxquels font face les emprunteurs. Les asymétries d'informations apparaissent lorsqu'il est coûteux (en terme de temps) pour l'IMF d'obtenir des informations sur le comportement de l'emprunteur ou sur la nature de ses projets. Ces asymétries génèrent des problèmes de sélection adverse ou attribution de prêts aux emprunteurs très risqués ainsi que des problèmes d'aléa moral la situation par laquelle l'emprunteur agit d'une manière non appropriée. Ce qui signifie qu'il fait peu d'effort ou des efforts insuffisants pour faire fructifier son prêt ou utilise son prêt de manière non appropriée. En effet, obtenir des informations concernant le type d'emprunteur ainsi que la nature de son projet est un processus qui peut être coûteux (en argent, mais aussi en temps) pour l'IMF.

#### **3.2-4.4.1. L'antisélection**

Reprenons l'analyse de G. Akerlof sur les théories de l'asymétrie d'information « lorsque les individus ne disposent pas de la même information, les mécanismes de marché peuvent conduire à des dysfonctionnements par rapport au modèle »<sup>48</sup>.

Même si les asymétries d'information sont réduites en IMF puisque les membres se connaissent tous, il y a toujours asymétrie d'information puisque les prêteurs sont moins informés que les emprunteurs sur leur qualité du projet.

La principale cause du problème de sélection adverse est l'incapacité du prêteur à observer les caractéristiques intrinsèques de l'emprunteur qui lui demande du crédit. L'emprunteur peut être de type sûr ou de type risqué sans être révélé à l'institution de micro finance.

#### **3.2-4.4.2. L'aléa moral**

Dans le cas d'un suivi du crédit octroyé, les emprunteurs ne sont pas certains de bien utiliser l'argent comme il le doit, du fait de la précarité et de l'état de pauvreté, il se peut qu'il utilise les fonds pour subvenir à d'autres besoins d'ordre social par exemple. Ils entreprennent des activités non génératrices de revenu, ce qui augmente le risque de non remboursement. Sur le marché de crédit il peut y avoir la présence des emprunteurs malhonnêtes, logiquement envisageable, c'est-à-dire ceux qui ne remboursent pas leurs dettes même si leurs revenus sont

---

<sup>48</sup> Georges AKERLOF, P490 « The markets of lemons: quality et the market mechanism » Review of Economic Studies, vol 84.

suffisants. Ces derniers préfèrent ne pas rembourser à l'échéance même s'ils ont suffisamment de revenu car ils préfèrent investir le crédit afin de faire du profit. Ces types d'emprunteurs préfèrent alors payer l'intérêt de retard car ce coût est moindre pour eux par rapport aux bénéfices escomptés s'ils entreprennent un projet fructueux. Quant à l'aléa moral, les caractéristiques « sûre » et « risquée » sont alors imputées aux agents et à leurs activités ou projets à entreprendre.

Concernant les asymétries d'information, les agents de crédit sont chargés de réunir les renseignements qui peuvent avoir une liaison avec l'emprunteur. C'est pourtant limité par rapport à la nécessité d'avoir en possession tous les renseignements sur l'emprunteur. Le cas de la recherche des informations sur l'emprunteur à travers les autres personnes qui l'entoure représente l'importance de cette information mais cette démarche est encore insuffisante car dans notre enquête nous avons pu relever que 18,25% des emprunteurs ne parviennent pas à rembourser leurs crédits au temps convenu. En tout cas, ces trois concepts sont très rares au niveau de la micro finance et ne représente que 0,05% des cas.

Ce chapitre nous a illustré que le risque est inséparable aux crédits dans le cadre légal du financement des PME du fait des phénomènes de non-remboursement, d'immobilisation de crédit, de solvabilité de l'emprunteur. Le rationnement de crédit est important et ne doit pas être négligé dans les décisions de financement car l'emprunteur et le prêteur peuvent se confronter, tous deux, à des obstacles majeurs.

Si tels sont alors les problèmes de rationnement de crédit dans les institutions financières, nous allons voir par la suite les réalités et les perspectives du financement des PME.

## **CHAPITRE II : LES REALITES ET PERSPECTIVES DU FINANCEMENT DES PME**

« Le secteur informel est estimé à près de 80% de l'économie malgache ; une économie encore basée sur des paiements en espèces, tant dans le secteur formel qu'informel<sup>49</sup> ».

Par rapport aux problèmes et aux obstacles liés à la demande de financement, nous allons essayer de dégager des perspectives d'amélioration dans les pratiques actuelles appliquées pour l'octroi de crédit, toujours au niveau de la banque et de la micro finance.

Nous allons ainsi voir de près les réalités du financement des PME au niveau de la banque et au niveau de la micro finance, notamment les critères de sélection de demandes de crédit, les problèmes rencontrés par les PME lors de la demande de crédit et les perspectives envisagées pour le financement des PME.

### **SECTION 1 : LES REALITES DES FINANCEMENTS AU NIVEAU DES PRETEURS**

Les démarches d'octroi de crédit auprès des la banque et de la micro finance seront détaillées dans cette section.

#### **1.1- La situation de l'octroi de crédit auprès de la banque**

Les banques, en vue de se prémunir des risques liés aux crédits se doivent d'effectuer des études approfondies axées sur la situation générale de l'entreprise. Et les problèmes peuvent apparaître au cours de la période de transmission de la demande jusqu'au remboursement total du crédit. Les entretiens menés nous a permis de citer ci- après les conditions d'accessibilité des PME auprès de la banque et les outils d'analyse des demandes de crédit.

##### ***1.1-1. La formalisation des PME***

Nous notons que 22 088 entreprises formelles sont enregistrées à Madagascar<sup>50</sup> dont 47% constituées de Commerçants au détaillant.

Le problème de la banque se situe surtout au niveau de la tenue de l'activité de ces PME car même si les documents juridiques sont formels, les données financières n'en restent pas fiables du fait que l'obligation de tenue de comptabilité régulière pour chaque entreprise n'est pas encore exigée formellement.

---

<sup>49</sup> MILLENIUM CHALLENGE ACCOUNT, Rapport phase 1, « Etude préalable pour la modernisation du système de paiement »- Etude stratégique-2007, 150 pages.

<sup>50</sup> Source : Situation des établissements formels INSTAT/ DSE 2004

### 1.1-1.1. Les documents légaux requis

Les documents légaux restent les pièces maîtresses démontrant qu'une entreprise est formelle. Selon notre enquête, les documents juridiques légaux d'une PME auprès de la banque sont reflétés dans le tableau suivant :

Tableau n° 07 : Les documents juridiques exigés par la banque aux PME

Pièces exigées par la banque	E I	SARL	SA et Autres
L'immatriculation au Registre commerce : Extrait de Registre de Commerce (ERC)	X	X	X
L'immatriculation auprès du centre fiscal : Numéro d'Identification Fiscale (NIF)	X	X	X
L'immatriculation à la statistique : Carte statistique	X	X	X
Le certificat d'existence ou pièces justificatives d'adresse de l'entreprise	X	X	X
Les cartes d'identité des dirigeants et des signataires	X	X	X
Les certificats de résidence des dirigeants et des signataires	X	X	X
Le statut récent		X	X
Les procès verbaux portant les derniers changements juridiques de l'entreprise		X	X

Source : notre enquête

Légendes :      EI :      Entreprise individuelle  
                          SARL :      Société A Responsabilité Limitée  
                          SA :      Société Anonyme

### 1.1-1.2. Les documents financiers

Ces pièces constituent en seconde position la base des analyses de la capacité financière de l'entreprise, emprunteur potentiel. Les données financières erronées ou insuffisantes induisent le plus souvent des erreurs quant à l'appréciation des risques du crédit.

Dans le cadre de notre enquête, nous avons soulevé que 80% des emprunteurs PME ne présentent pas de comptes audités ou certifiés. La majeure partie des PME étant des entreprises individuelles qui tiennent leur compte en interne. La majeure partie des PME interrogées affirme que les moyens financiers sont l'obstacle majeur pour confier leur comptabilité à des cabinets d'audit. Entre autre, l'intimité de l'affaire constitue aussi une raison majeure du refus d'un compte audité par un cabinet externe à l'entreprise.

Les documents financiers à analyser comprennent :

Tableau n° 08 : Les documents financiers exigés par banque

Crédit à court terme	Crédit à moyen terme
Les états financiers des trois dernières années : bilan, compte de résultat, tableau d'amortissement, tableau des flux de trésorerie et tableau de variation des capitaux propres	Les états financiers des trois dernières années : bilan, compte de résultat, tableau d'amortissement, tableau des flux de trésorerie et tableau de variation des capitaux propres
Prévision de trésorerie mensuelle sur une année	Les états prévisionnels sur la durée du crédit : tableau de prévision d'exploitation, prévision de structure et plan de financement.

Source : notre enquête

Dans la pratique, la banque est obligée de rentrer dans la cuisine interne de l'entreprise pour pouvoir se positionner quant à la demande de crédit ; ce qui engendre une lourdeur au niveau du traitement de la demande car les contraintes de temps lors du traitement des dossiers de crédit risquent de ne pas être respectées.

Les conséquences de la non fiabilité des données financières sont représentées par les problèmes de non- remboursement des crédits et des problèmes de recouvrement car les réalisations présentées par l'emprunteur ne correspondent pas à son activité réelle.

### *1.1-2. Les critères d'analyse des demandes de crédit*

Généralement, la banque effectue des analyses des données financières pour apprécier le niveau de la solvabilité de l'emprunteur. Cette vision induit le plus souvent les emprunteurs en erreur car le crédit accordé ne relève pas de la garantie que l'emprunteur est prêt à donner mais de sa situation financière globale.

#### *1.1-2.1. L'analyse financière*

L'analyse financière<sup>51</sup> a pour but d'étudier les points forts et les points faibles d'une entreprise en se fondant sur divers éléments d'ordre comptable et financier. L'approche se fait sous deux angles :

- appréhender la **solvabilité de l'entreprise** : permet d'apprécier sa capacité à assurer le règlement de ses dettes à l'échéance (sans quoi elle se trouve en situation de défaut de paiement) ;

<sup>51</sup> GERONIMI M. «De la Comptabilité à l'Analyse Financière » page 12, Ed Gaston Berger, 204 pages.

- mesurer la **capacité de l'entreprise** à réaliser des profits en fonction des moyens humain et financier utilisés dans son processus productif.

En conséquence, elle repose sur trois éléments :

- appréciation de la situation présente d'une entreprise à partir de l'étude de son bilan, véritable photographie du patrimoine de l'entreprise à un instant donné ;
- analyse du compte de résultat de l'entreprise afin de mesurer sa capacité à dégager les ressources financières du fait de son activité productive ;
- analyse dynamique à partir de l'élaboration de divers documents permettant d'anticiper les besoins de financement futurs de l'entreprise (bilans et comptes de résultat prévisionnels et plan de financement des investissements futurs).

Les analyses effectuées par la banque, ne se limitent pas au niveau de l'analyse financière. Il existe aussi des seuils pour chaque rubrique dans le tableau ci-dessous. Ces limites constituent la base d'analyse de la demande de crédit.

Tableau n° 09 : Quelques limites sur les agrégats considérés par la banque.

<b>Rubriques</b>	<b>Appréciation</b>
Chiffres d'affaires	Evolution durant les 3 dernières années d'exercice
Charges financières	Absorbe moins de 30% de l'EBE
Niveau de rentabilité acceptée par la banque selon le domaine d'activités	Rentabilité supérieure à 10% pour les entreprises en Bâtiments Travaux Publics. Entre 5 et 7% pour les entreprises de production et industries Entre 7 et 10% pour les entreprises de commerce <b>Seuil général considéré : 8%</b>
Ratio de solvabilité (Fonds propres / Total Bilan)	Supérieur ou égal à 35%
Besoins en Fonds de Roulement	Couvert à plus de 75% par le Fonds de roulement

Source : notre propre enquête

Ces limites ne sont qu'à titre indicatif car l'étude se fait en fonction de la capacité réelle de l'entreprise avec les autres agrégats financiers et les autres indicateurs qualitatifs d'appréciation de l'emprunteur (solvabilité du dirigeant, de la structure sociale, du positionnement sur le marché et surtout des perspectives d'avenir).

### ***1.1-2.2. La définition des garanties demandées***

Le retard dans la mise en place d'un crédit est souvent lié au recueil des garanties ou l'exigence des garanties, l'avis de l'emprunteur pour la constitution des garanties proposées pour le crédit

doit être recueilli au préalable pour éviter les retours après accord. Nous avons pris en compte les différents types de garanties qui correspondent aux crédits demandés en annexe 8.

## **1.2- La situation de l'octroi de crédit dans la Micro finance**

La micro finance a pour objectif de « rendre les services financiers accessibles au plus grand nombre possible de gens pauvres »<sup>52</sup>. Nous allons mettre en exergue les critères de la sélection des demandes de crédit auprès de la micro finance :

### ***1.2-1. Les critères de sélection de dossiers de prêts***

Quatre critères de sélection de dossier des prêts sont utilisés par la micro finance lors de l'octroi de crédit, à savoir :

1<sup>ère</sup> critère : la moralité et les qualités personnelles du sociétaire :

La connaissance de la moralité du sociétaire et de celui qui veut s'adhérer à la micro finance permet de connaître sa notoriété et ses qualités personnelles. Ce qui permet aux membres de la Commission d'Octroi de Prêt (COP) d'évaluer sa volonté à payer. Ainsi, les recoupements auprès des personnes ressources, auprès du Fokontany, du voisinage ou auprès des personnes fréquentées s'avèrent indispensables. En effet, cette enquête fait ressortir les points forts et les points faibles du demandeur de crédit. Le conseiller et les membres de la COP tiennent compte des expériences de l'emprunteur dans l'activité à financer ou dans les activités génératrices de revenus : nombre d'années d'expérience, maîtrise de l'activité, rendement de l'activité. A ce propos, toute demande de crédit pour financer des nouvelles activités est rejetée. L'impact de l'activité sur l'exploitation ou sur le patrimoine ou les grosses dépenses récentes est un indice pour mesurer la rentabilité des activités.

2<sup>ème</sup> critère : la capacité de remboursement du sociétaire et l'analyse du projet

La connaissance de la capacité de remboursement de l'emprunteur est indispensable pour apprécier un dossier. Ainsi, après avoir utilisées toutes les données et informations disponibles, le conseiller doit démontrer aux membres de la COP que le sociétaire avec la totalité de ses revenus ôté de la totalité de ses charges ait une capacité pour rembourser la micro finance. Le principe de prudence est toujours recommandé. Un plan de trésorerie mensuel couvrant la durée du prêt et qui identifie les entrées et sorties doit être établi.

### 3<sup>ème</sup> critère : l'autofinancement, l'épargne, et le patrimoine

Un sociétaire qui n'a aucun actif et qui veut s'endetter excessivement présente un risque énorme dès la demande de crédit. L'évaluation du patrimoine du sociétaire à sa juste valeur ou à défaut avec prudence et l'analyse de son évolution à chaque demande de crédit permettent aux membres de COP d'avoir un degré de confiance sur le projet. L'existence de l'autofinancement ou d'épargne préalable réduit le risque pour le prêteur. Plus l'autofinancement est important, plus le risque diminue et plus le remboursement est assuré.

### 4<sup>ème</sup> critère : les garanties

Il est important que le conseiller et un membre du COP aient déjà procédé à la visite de garantie avant tout octroi de crédit pour vérifier sur place la véracité des biens offerts en garantie. Après, il faut s'assurer par des pièces justificatives (registres, factures, actes de vente, carte grise...) et par enquêtes que ces biens appartiennent au sociétaire ou à sa caution.

Le choix de garantie est très important. Comme tout établissement de crédit, c'est l'établissement de micro finance qui fait le choix et non le sociétaire. Ce choix est effectué par le conseiller de façon à être assuré, qu'en cas de non remboursement :

- les biens offerts en garantie sont faciles à transporter,
- les biens offerts en garantie sont faciles à vendre
- les biens offerts en garantie ont des valeurs sentimentales et qui poussent les débiteurs à payer régulièrement.

Si l'un de ces quatre critères n'est pas rempli, la micro finance refuse de prêter. En cas d'absence ou d'insuffisance de garantie matérielle, la micro finance rationne le crédit en octroyant un prêt de montant inférieur au montant demandé.

## **SECTION 2 : LES PROBLEMES PERCUS PAR LES PME**

Afin de vérifier l'existence des risques de crédit, les rationnements de crédit, nous avons effectué des enquêtes auprès des PME. Alors, dans cette section, nous allons relater la perception du financement des PME selon l'enquête que nous avons menée. Nous allons rassembler les différents facteurs de blocage perçus par les PME lors de la demande de crédit au niveau de la banque, ensuite, les différents facteurs de blocages des demandes de crédit dans la micro finance.

---

<sup>52</sup> [http:// www.globenet.org/horizon-local/](http://www.globenet.org/horizon-local/)

Dans cette étude, nous avons considéré comme échantillon 15 PME dont ci- après les positions vis-à-vis des organismes de financement, notamment la banque et la Micro finance.

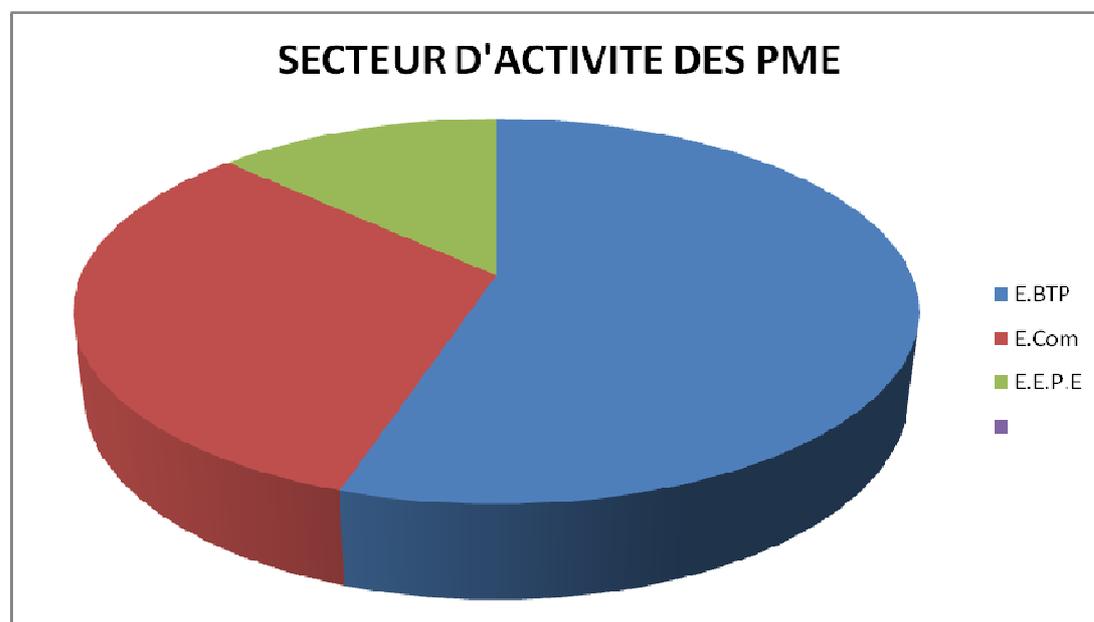
Tableau n° 10 : Classification des PME selon leur situation

Situation	PME ayant des comptes bancaires	PME ayant des comptes bancaires et des crédits bancaires	PME non bancarisés	PME clients de la Micro finance
<b>Pourcentage</b>	26,7%	33,3%	13,3%	26,7%

Source : notre propre enquête

Ce tableau nous montre la classification du financement des PME. Nous constatons un grand nombre des PME qui ont des crédits bancaires, des clients de la micro finance sont entre autre des membres et ayant des crédits auprès de cette institution. Notons que dans cette tranche de PME que nous avons effectué notre enquête, il existe des PME qui ne se sont pas dans le besoin d'un financement ni auprès de la banque ni au niveau de la micro finance. Afin de bien étayer notre analyse concernant la satisfaction des PME et aussi sur le mode de financement le mieux adapté, nous avons établi la figure suivante qui fait apparaître la répartition du secteur d'activité des PME.

Figure n°02 : La répartition des PME selon leur secteur d'activité



Source : notre enquête

**Légendes** : E.BTP : Entreprise de Bâtiment et de Travaux Publics

E.Com : Entreprise de Commerce

E.E.P.E : Entreprise d'Exploitation des Produits d'Élevage

Ce schéma nous montre la répartition des PME selon leur secteur d'activité. Durant notre enquête nous avons relevé que le financement de ces PME relève généralement de la banque et de la micro finance. Nous pouvons constater dans cette figure que les entreprises dans le secteur de Bâtiment et Travaux Publics (BTP) sont nombreuses, vu la situation actuelle de la construction d'infrastructures ; et elles représentent 55,5% des entreprises que nous avons enquêtées. Nous constatons aussi le pourcentage très faible des entreprises dans le secteur primaire, ici, nous n'avons considéré que les entreprises d'élevage.

## **2.1- Au niveau de la banque : les différents facteurs de blocage des PME**

Plusieurs facteurs de blocage ont été évoqués dans le cadre de l'octroi de crédit bancaire et varient selon la situation des PME vis-à-vis des institutions financières.

### ***2.1-1. Pour les PME ayant des comptes bancaires***

Ils disposent uniquement de compte commercial qui fonctionne généralement en ligne créditrice. Cette segmentation touche soit des relations d'affaires récentes à moins d'un an, des clients ayant des demandes de crédit en cours de traitement, soit des clients ne présentant aucun besoin de trésorerie pouvant financer leurs investissements par fonds propres ou enfin des clients qui ont vu leurs demandes de crédits rejetées après études.

Les problèmes sur les demandes de crédit auprès de la banque concernent :

- les procédures de traitement trop longues car la décision sur l'étude du dossier peut prendre entre 30 et 60 jours. Il s'agit d'un blocage surtout qui se fait sentir sur les périodes de tension de trésorerie. 45% des enquêtés se plaignent de cette situation. Puisqu'il s'agit de l'objet de réclamation majeure des PME. A cause de ce retard de traitement des dossiers de crédit, certaines entreprises affirment que ce retard constitue un frein à leur activité. Surtout pour les PME dans le secteur du BTP dans le cadre des demandes de crédit de caution sur marché, le retard de traitement des dossiers de crédit constitue une discréditation à un appel d'offre.
- l'exigence de garanties trop lourdes. Le plus souvent, la banque exige des hypothèques de premier rang pour les premières demandes de crédit, ce qui n'est pas à la portée de la majorité des PME. Cette situation touche 60% des PME (source : notre propre enquête).
- le taux trop élevé constitue la principale revendication des PME demandeurs de crédit, soit 80% des enquêtés. Les entreprises considèrent que le taux appliqué par les banques sont exorbitants et ce qui entraîne un frein à leur demande de crédit. Et la présence du rationnement de crédit de type 1 est le plus fréquente selon les dires des responsables de

ces entreprises. Les explications à ce phénomène de rationnement de crédit sont de deux ordres, ces PME affirment que la présence de plusieurs demandeurs de crédit à un moment donné est à l'origine de la réduction du montant de crédit, ensuite, une mauvaise interprétation de l'affaire par les responsables PME au niveau de la banque. Puisque certaines entreprises affirment que le remboursement de la banque ne constitue pas en aucun cas un problème pour eux mais leurs activités sont parfois victime d'une fausse évaluation de la part des responsables de la banque.

- l'insuffisance de conseiller clientèle. Au cours de notre étude, nous avons soulevé que sur trois exploitants relèvent la gestion d'un portefeuille comprenant une moyenne de 220 clients, soit une moyenne de 73 clients par exploitant. En supposant que chaque client bénéficie d'un traitement (visite, opérations courantes...) d'une heure par jour, l'exploitant n'aura traité que 8 clients dans la journée, soit 40 clients dans la semaine sans traitement spécifique. 30% des clients sans engagement auprès de la banque ne connaissent plus leur gestionnaire de compte (problème de mobilité des postes) et 45% ont eu des contacts avec leur conseiller au maximum deux fois par an.

### ***2.1-2. Pour les PME ayant des comptes bancaires et des crédits bancaires***

Cette catégorie touche 33% des enquêtés dont 43% disposent de ligne de crédit d'exploitation, 35% disposent uniquement de ligne de crédit à moyen terme et 22% disposent à la fois de ligne d'exploitation et des crédits à moyen terme.

Les contestations concernent :

- Pour les utilisateurs de lignes à court terme : le retard dans le renouvellement des lignes de crédit entraînant des blocages dans l'exploitation le suivi de l'utilisation des lignes de crédit antérieur est trop lent au niveau de la banque. Il s'agit d'un problème interne à la banque dont les répercussions ne doivent pas être ressenties par la clientèle du fait que les travaux de renouvellement ne relèvent qu'en partie des clients (délivrance des documents financiers mis à jour).
- Pour les clients qui disposent de lignes de crédit à moyen terme : les limites sont fixées à partir du crédit accordé et le client ne peut plus accéder à des crédits d'exploitation jusqu'au remboursement total de l'encours du crédit à moyen terme. Ce qui engendre le rationnement de crédit de type 4 ou refus de prêter car les besoins de crédit d'exploitation de ces clients ne sont pas remplis par la banque.
- Pour les clients bénéficiaires des deux types de crédit, le problème évoqué reste similaire à la première catégorie de clientèle, celui du retard de renouvellement des

lignes à court terme limitant les utilisations au-delà de la date d'échéance. Notons que la validité des lignes d'exploitation est au maximum de douze mois.

### ***2.1-3. Le cas des PME non adhérents à des institutions financières***

Le présent phénomène touche les PME qui ne sont répertoriés ni au niveau de la banque, ni au niveau des institutions de Micro finance.

Dans notre étude, cette catégorie touche 13% des PME enquêtés. Divers facteurs ont été évoqués concernant leur réticence à confier leurs recettes et à demander des financements aux diverses institutions financières dont ci- après les détails :

- Forte utilisation de cash dans les transactions. Les clients effectuent des règlements au comptant en espèces autant que les fournisseurs, qui par souci de solvabilité n'acceptent pas les règlements par monnaie scripturale (chèques et traites). Dans cette optique, les institutions financières servent uniquement à ces PME pour les comptes d'épargne. Ce cas touche surtout les PME distributeurs en gros ou en demi- gros de marchandises générales.
- Problème de confiance et d'intimité. Souvent, ces PME sont constituées par des gérants ayant des niveaux intellectuels ne dépassant pas les classes secondaires avec des connaissances limitées en matière de financement. Ces PME ne veulent pas adhérer aux institutions de financement par peur sur les garanties demandées et par manque de confiance et sentiment d'insécurité du fait que ces institutions peuvent voir en détail leurs activités : les recettes réalisées et les dépenses effectuées.

Certains problèmes perçus par les PME sont encore à retenir dans le tableau ci-dessous. Ces données sont issues lors des études menées par le MECI et le cabinet FTHM Conseil. Cette étude a pour but d'évoquer la satisfaction des PME concernant les services bancaires et le financement de cette institution.

Tableau n° 11: Sondage sur la satisfaction des PME concernant les services bancaires.

RUBRIQUES	ARGUMENTS
<b>Les branches particulièrement intéressées par les services bancaires</b>	- Les entreprises de construction (45,2%), - et celles de production d'énergie ou des commerces (30,8%) Quant au secteur tertiaire, les entreprises intéressées ayant déjà entrepris une démarche auprès des banques proviennent des branches " immobilier, location et services aux entreprises " 27 % et " activités financières " 26,7%.
<b>Accessibilité aux crédits</b>	Certaines branches se sentent avantagées en matière de crédit bancaire, il s'agit notamment des branches de " construction " (37,54%) et de " production et distribution d'énergie " ou des commerces (30,29%).
<b>Adéquation du taux au développement des e/ses</b>	Seulement 9,65% des entreprises reconnaissent que le taux pratiqué par les banques contribue à leur développement.
<b>Délai de remboursement</b>	Uniquement 10% des entreprises des deux secteurs secondaire et tertiaire sont satisfaits de ces délais. La politique sur le secteur primaire est toujours floue (le crédit à long terme n'est pas encore pratiquement instauré)
<b>Garantie</b>	Seulement 8,11% des entreprises du secteur secondaire et tertiaire confondus avouent ne pas avoir de difficultés par rapport aux garanties bancaires.
<b>Favoritisme des banques pour les entreprises étrangères</b>	Grand nombre d'entreprises malgaches perçoivent que les banques accordent plus de confiance aux entreprises étrangères. 49,39% des entreprises du secteur industriel et 37,62% du secteur tertiaire appuient ce favoritisme.
<b>Participation des banques à la dynamisation des secteurs d'activités</b>	13,92% du secteur secondaire et tertiaire pensent que les banques ne contribuent pas particulièrement à la dynamisation de leurs secteurs d'activités.
<b>Partenariat avec les banques</b>	Ce sont les grandes entreprises qui bénéficient surtout des services bancaires : 55,07% des grandes entreprises sont en étroite partenariat avec les banques commerciales. 58,53% des PME bancarisées déclarent que leur banque n'est pas un partenaire.
<b>Besoin de crédit</b>	55,82% des PME ont besoin de crédit d'investissement.
<b>Demande satisfaite</b>	46,7% des PME ayant entrepris des démarches de demande de crédit auprès des banques commerciales, ont pu bénéficier de financement.
<b>Principale raison de refus des crédits</b>	49,9% des PME n'ont pas reçu de financement pour insuffisance de garantie.
<b>Qualité des services bancaires</b>	9% des entreprises affirment être satisfaites des services des réseaux bancaires.

Source : enquête effectuée par le MECI et le cabinet FTHM<sup>53</sup>

<sup>53</sup> FTHM Conseils et le MECI, Page 4 : Rapport final sur " la Politique nationale de promotion des PME, proposition de la vision, de la politique et des axes stratégiques ", Janvier 2007, 68 pages.

L'étude menée a pour but de détecter les perceptions des PME vis-à-vis du service bancaire. Ce tableau fait apparaître que 55,82% des PME ont besoin d'un crédit d'investissement, mais seulement 46,7% ayant effectué des demandes auprès de la banque ont reçu une réponse positive.

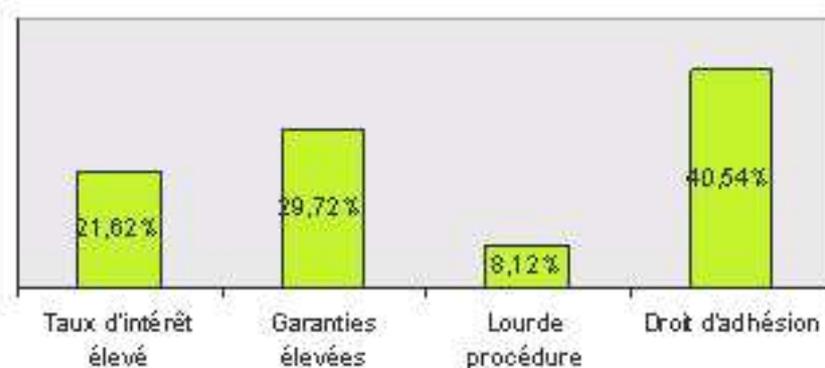
## 2.2- Au niveau de la micro finance : les différents facteurs de blocage des PME

Selon notre enquête auprès des PME, nous avons pu réunir quelques facteurs générant des problèmes de leur relation avec l'institution de micro finance. Nous allons considérer de suite ces problèmes.

Au moment de l'adhésion des clients, nous avons pu relever quelques facteurs qui peuvent freiner la demande de crédit des entreprises au sein d'une institution de micro finance.

En effet, les résultats de notre enquête concernant le non accès d'une tranche des PME au crédit sont indiqués dans le graphique ci-après.

Figure n° 03 : Les facteurs de blocages pour l'adhésion des non clients de la micro finance à l'accès au crédit offert



Source : selon notre enquête

Ce graphique nous montre que le droit d'adhésion constitue un frein pour contracter des prêts. Selon les enquêtes auprès des non clients de la micro finance, 40,54% affirment qu'ils ne veulent pas payer ce droit, mais ils ont besoin de financement. L'emprunteur se doit de fléchir pour qu'ils adhèrent gratuitement. Par contre, ils assurent que après avoir eu le montant demandé, leurs activités marcheront à merveille et ils peuvent rembourser ce droit.

Outre le droit d'adhésion, les garanties exigées, le taux d'intérêt appliqué et la lourdeur de la procédure sont également des facteurs de blocages pour les non clients. Car 29,72% d'entre eux

ne peuvent pas fournir de garanties matérielles, 21,62% trouvent que le taux d'intérêt est exorbitant et 8,12% se plaignent de la lourdeur de la démarche administrative.

- Entre autre, certains clients se plaignent de l'insuffisance des agents de crédit, qui doivent les instruire dans leur démarche, et dans la formalisation de leurs dossiers. Nous avons pu relever que 91% des PME se plaignent de cette insuffisance des agents de crédit, ce sont des clients qui ont des demandes de crédit auprès de la micro finance. 9% de ces clients n'ont pas donné leur avis. Notre enquête auprès de la micro finance fait apparaître qu'un agent de crédit s'occupe au moins 25 clients PME. C'est la raison pour laquelle, certains clients n'obtiennent pas de réponse à leurs demandes qu'après plusieurs jours voire même des mois. Pour notre enquête, les clients affirment que c'est le problème majeur de la micro finance car 75% de ces clients raisonnent que l'absence des agents de crédit induit le retard des demandes de crédit ; et 25% des clients disent autres raisons comme le manque de fluidité dans le travail des responsables.
- En outre, 95% des PME disent que le premier remboursement de la mensualité doit être décalé de deux (2) mois après la mise en place de la ligne de crédit. Selon les dires de ces clients, au cours des deux mois qui suivent la mise en place du crédit, leurs situations financières ne se sont pas encore améliorées et les crédits pour les PME concernent le financement des activités de l'entreprise alors c'est pour cette raison que ces clients revendiquent le décalage du premier remboursement car le crédit n'a pas encore d'effet immédiat dans l'activité de l'entreprise.
- Ensuite, la nécessité de l'autofinancement représente un facteur de blocage des demandes de crédit auprès de la micro finance. Puisque la micro finance ne finance que 70% du besoin du client et 30% du besoin doit être en possession du client au moment de la demande. 100% des enquêtés affirment que l'autofinancement représente un facteur de blocage pour les PME. Souvent leurs moyens ne leur permettent pas d'atteindre le seuil de 30% exigé par le prêteur, pour cela leurs demandes sont refusées même si leurs activités et leurs situations financières permettent largement de rembourser les crédits dans le temps, alors ils sont rationnés ; c'est le rationnement de crédit de type 4.
- Les garanties exigées par la micro finance représentent aussi un facteur de blocage des PME. Puisque 95% des PME enquêtées affirment avoir des garanties insuffisantes dans leurs demandes et qui entraînent le retard de la mise en place des lignes. Seul 5% des entreprises enquêtées ont la possibilité de remplir les garanties exigées par la micro

finance. Ces garanties sont lourdes pour les PME, et sont en hauteur de 100 à 200% du crédit demandé.

Dans cette section, nous avons étalé les facteurs de blocage de financement des PME au niveau de la banque et au niveau de la micro finance. La section suivante sera consacrée à des perspectives et besoins d'amélioration pour le financement des PME.

### **SECTION 3 : LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT ET LES PERSPECTIVES EN MATIERE DE FINANCEMENT DES INSTITUTIONS DE CREDIT**

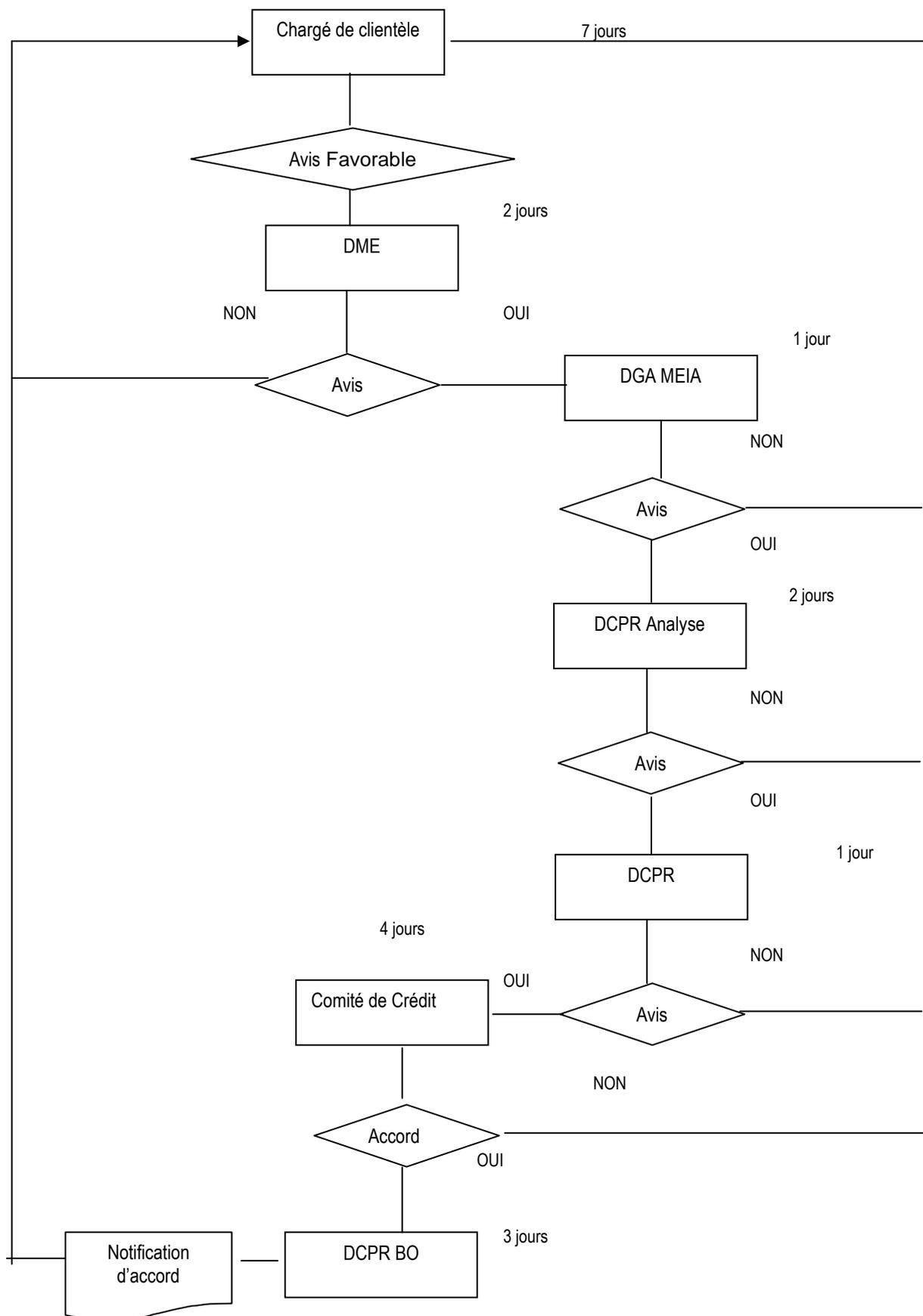
Les perspectives et les mesures d'accompagnement pour le traitement des obstacles sur le financement ont été relevées à partir des procédures existantes et des facteurs de blocages observés. Cette section sera consacrée à des apports concrets pour l'amélioration du système de financement des PME, tant au niveau de la banque qu'au niveau de la micro finance. L'analyse sera focalisée sur des mesures d'accompagnement adoptées par la banque et la micro finance afin de trouver un terrain d'entente entre les besoins des PME et les attributions offertes par les institutions financières.

#### **3.1- Les mesures d'accompagnement des financements bancaires**

Rappelons que le traitement de la demande de crédit au niveau de la banque prend environ un à deux mois. Selon la banque, il n'existe pas de délai précis pour répondre à la demande de crédit d'un client. L'un des facteurs de blocage du circuit de la demande de crédit ou un circuit de décision se trouve au sein d'une Direction de Contrôle Permanent Analyse (DCPR/A).

Pour remédier au problème de procédures de traitement des dossiers de crédit que nous avons vu ci-dessus, la banque devrait améliorer le circuit décisionnel réduisant les délais de décision de l'octroi de crédit, objet des réclamations des clients, selon le schéma ci- après :

Figure n° 04 : Le circuit de décision de dossier de crédit PME au niveau de la banque



Source : Notre enquête auprès de la banque

Légende :

- DME : Directeur des marchés Entreprises
- DGAMEIA : Directeur Général Adjoint des Marchés Entreprises, Institutions et Agricoles
- DCPR Analyse : Direction des Contrôles Permanents Analyse
- DCPR : Directeur des Contrôles Permanents
- DCPR BO : Direction des Contrôles Permanents Back Office

Ce schéma nous montre le circuit d'un dossier de demande de crédit, à partir de son dépôt à la banque jusqu'à la décision finale. Cette figure, élaborée par nos soins, fait apparaître que le traitement d'un dossier de crédit peut se faire autour de 20 jours. Mais ce délai n'est respecté selon les dires des responsables PME, mais au plus tôt la décision de l'octroi de crédit sorte au bout de 30 jours, vu des tâches quotidiennes qui leur incombent.

Rappelons que durant notre enquête, 45% des clients ayant des comptes bancaires réclame le retard du délai de décision dans leur demande de crédit. Alors nous allons essayer d'apporter diverses solutions afin de remédier à ces réclamations.

Dans cette figure nous avons décidé de rallonger le délai de traitement des dossiers de crédit au niveau du chargé de clientèle ou exploitant de 7 jours si dans la réalité il ne représente que 2 jours.

### ***3.1-1. La réduction des délais de traitement des dossiers de crédit au niveau de la banque.***

Le délai de 7 jours de traitement d'un dossier de crédit au niveau du chargé de clientèle permet de mieux apprécier les risques bancaires puisque le chargé de clientèle connaît mieux son client. Si les risques sont maîtrisés au niveau du chargé de clientèle alors toutes les directions dans le circuit de décision ne devraient qu'émettre leur avis favorable.

Pour avoir des informations fiables provenant du client sur le traitement des dossiers de crédit, les chargés de clientèles doivent effectuer chacun des visites auprès de leurs clients.

Il s'agit ainsi d'organiser des visites hebdomadaires :

- visites pour les dossiers de crédit,
- visites pour les fructifications des relations entre l'emprunteur.

Notons que les chargés de clientèle s'occupent en moyenne 33<sup>54</sup> dossiers de crédit confondus par mois. Alors les personnes qui sont chargées de traiter ces dossiers de crédit ne sont que 6

---

<sup>54</sup> Source : notre enquête auprès de la banque

personnes. En tout cas, ces personnes ne se contentent pas uniquement du traitement des dossiers de crédit mais ils se chargent d'autres tâches dans leur travail.

En outre, ces chargés de clientèle ne sont pas remplacés en cas de congé ou d'absence de plusieurs jours de leurs collaborateurs. Il est alors évident que les clients PME au niveau de la banque se plaignent du retard parfois considérable du traitement des dossiers de crédit. Le tableau suivant fait apparaître le nombre des dossiers de crédit traité par les chargés de clientèles dans une seule filière.

**Tableau n° 12:** Les dossiers de crédit traités au niveau d'une seule filière PME

<b>Rubriques</b>	<b>Nombre de dossier de crédit/ mois</b>
Dossiers en renouvellement	5
Nouvelles demandes	3
Dossiers sortis	3

Source : notre enquête

Ce tableau indique en moyenne que les deux (2) chargés de clientèle au sein d'une seule filière PME doivent traiter 11 dossiers de crédit au bout d'un mois outre leurs tâches quotidiennes. Au niveau de cette direction PME au sein de la banque que nous avons effectué notre étude, il existe trois filières qui s'occupent des PME.

### ***3.1-2. Renforcement de l'équipe des chargés de clientèles***

Alors pour résoudre aux problèmes de retard dans la décision d'octroi de crédit, nous avons un plan de recrutement pour renforcer les chargés de clientèle au niveau de chaque filière existante. Les nouveaux recrues se chargeront uniquement des analyses des demandes de crédit et du montage des dossiers de crédit, de la constitution des renseignements du client jusqu'à la sortie finale des dossiers de crédit ainsi que du suivi jusqu'à la décision finale. Le tableau suivant nous éclaircira les besoins annuels des chargés de clientèle.

**Tableau n° 13 :** Planning de recrutement des chargés de clientèle

<b>Prévision annuelle de recrutement</b>	<b>Chargés de clientèles</b>
2008	3
2009	6
2010	12

Source : notre analyse

Nous avons établi ce planning afin de renforcer le traitement des dossiers de crédit au niveau de chaque filière. A la deuxième année de recrutement, nous espérons de réaliser 75% des dossiers

de crédit traités à temps réels. Pour cela, nous avons présenté le profil type de ces chargés de clientèle en annexe 6. Ce recrutement réduit le rationnement de crédit de type 1 des demandes de crédit auprès de la banque puisque les analyses de ces chargés de clientèles seront élargies et les réalités de la situation de l'activité de l'entreprise seront prises en compte.

### ***3.1-3. La régularisation de la comptabilité des PME***

Pour le cas des PME, à la différence des grandes entreprises qui ont une comptabilité auditée par les cabinets d'audits et comptable, les informations provenant surtout des états financiers font l'objet de longue discussion pour la banque. Par absence des auditeurs externes à l'entreprise, la banque base son analyse sur les informations fournies par les états financiers.

Mais comment peut-on se fier aux informations provenant du client ?

D'une part, les états financiers qui sont tenus en interne c'est à dire au sein même de l'entreprise, ne contiennent pas nécessairement des informations fiables et peuvent faire l'objet des états financiers « bidon ».

Pour mener à bien son analyse, l'exploitant doit :

- se baser sur les cinq (5) derniers exercices écoulés au lieu de trois (3) auparavant.

L'utilité de ces états financiers et de la base d'analyse sur cinq « 5 » ans est tout simplement de pouvoir vérifier si les informations provenant du client sont bien les mêmes que les années précédentes, et pour mieux étaler les analyses sur les cinq « 5 » derniers exercices écoulés. La comparaison des informations contenues dans ces états financiers peut faire justifier la fiabilité des données ;

- exiger de son client la certification des états financiers par les dirigeants. Cette certification servira à la banque comme l'engagement des dirigeants sur les informations délivrées par l'entreprise. Elle peut convaincre les organes d'analyse et de décision du circuit de décision que l'analyse est bien fondée ;

- doit tout de suite prévenir son client sur des informations non cohérentes d'un exercice à un autre et le mettre en garde contre les risques de fraudes.

D'autre part, dans le cadre des PME, l'exigence de niveau de culture financière des dirigeants n'est pas tout à fait évidente puisque certains sont des heureux gagnants de la loterie, des petits commerçants ou vendeurs informels...

Pour ce qui est des PME, qui sont généralement dirigés par des dirigeants qui ne connaissent pas la formalité et l'exigence des normes comptables ainsi que les principes des Plan Comptable Général (PCG), dès l'ouverture de compte, l'exploitant doit les guider vers des

cabinets de conseil (pas nécessairement des cabinets d'expertise comptable) afin de pouvoir constituer des états financiers en bonne et due forme.

- En dernier lieu, pour les problèmes de PME qui n'adhèrent ni au service bancaire, ni au service la micro finance, la banque mène actuellement des actions de sensibilisation soutenues pour développer le champ d'action et pour augmenter le taux de bancarisation dans le pays. Actuellement, le taux de pénétration du secteur bancaire reste faible avec moins de 3% de la population active<sup>55</sup> et les perspectives de développement sont actuellement accentuées sur les particuliers et les PME. La banque essaie de vulgariser au maximum les services offerts pour redonner confiance aux opérateurs.

#### **3.1-4. Recommandations diverses**

- Concernant les problèmes liés aux garanties, la banque considère actuellement le principe selon lequel « elle n'est pas un prêteur sur gage ». Toutefois, les sûretés réelles restent les garanties les plus sécurisantes. Actuellement, le nantissement de matériels est utilisé comme garantie courante, souvent effectué sur des matériels roulants.

Selon notre enquête, les hypothèques ne sont demandées que pour les cas des crédits comportant des plafonds élevés (supérieurs à 100.000.000 d'Ariary).

Pour les crédits à moyen terme, les garanties sont raccordées aux types d'investissement effectués, hypothèque notariée du bâtiment à construire ou à acquérir ou nantissement du matériel, objet de la demande de crédit. Ces deux inscriptions sont adossées à des délégations de police d'assurance en faveur de la banque.

Les garanties exigées automatiquement concernent les assurances vie et les cautions personnelles des associés ou des personnes clés de l'entreprise.

- Concernant les taux proposés et appliqués constituant les principales revendications des clients. Pour mieux mettre en avant les produits de la banque et attirer le maximum de clients, elle devrait adopter des systèmes de simulation mettant en exergue immédiatement les frais financiers relatifs au crédit demandé plutôt que de parler directement de taux. Le principal argument reste l'ajustement au taux directeur de la banque centrale majorée d'une certaine marge. L'appréciation des taux accordés par la banque est laissée au soin du chargé de clientèle compte tenu de sa connaissance du client, du volume d'affaire que pourrait apporter ce client et de sa crédibilité.

---

<sup>55</sup> MILLENIUM CHALLENGE ACCOUNT, Rapport phase 1- page 17, *Etude préalable pour la modernisation du système de paiement- Etude stratégique- 2007*, 150 pages

La Banque ne dispose pas de politique particulière en matière de taux mais généralement, le taux est révisé à la baisse en fonction de la rentabilité perçue sur le client pendant les années de relation.

- En quatrième lieu, le problème de disponibilité des conseillers clientèle a été évoqué. En effet, il a été démontré plus haut que le nombre de conseiller est insuffisant pour satisfaire les besoins des clients PME. Toutefois, la banque essaie actuellement de remédier à ce problème par des réorganisations internes et l'ouverture d'un maximum de guichets et agences à travers tout Madagascar. Nous comptons en 2008, 134<sup>56</sup> guichets bancaires dans toute l'île contre 116 en 2006, soit une évolution de 15,5% sur deux ans. Le système bancaire essaie actuellement de focaliser ses efforts commerciaux dans une stratégie de proximité.

### 3.2- Les améliorations au niveau de la micro finance

Notons qu'au niveau de la micro finance, le cas de non remboursement est très rare, puisque seul 1% des clients ne parviennent pas à rembourser leur crédit<sup>57</sup>.

#### 3.2-1. Le renforcement des agents de crédit

En ce qui concerne l'insuffisance des agents de crédit, il est prévu pour des années à venir de recruter des conseillers clientèle pour compléter le nombre des agents de crédit et le tableau ci-dessous reflète les prévisions de recrutement pour les 3 années prochaines :

Tableau n° 14 : Planning de recrutement pour étoffer les agents de crédit.

Prévision annuelle de recrutement	Agents de crédit
2008	4
2009	7
2010	11

Source : notre enquête

Notons qu'actuellement, un agent de crédit se charge pour son compte au moins 25 clients, mais dans la réalité la limite de ses clients ne devrait pas dépasser 15 clients. Pour les deux années à venir alors, selon les dires des responsables auprès de la micro finance que nous avons interrogé, un agent de crédit se chargera pour son compte la limite prévue soit 15 clients au minimum pour les agents de crédit. Nous avons élaboré le profil type de ces agents de crédit en annexe 7, pour accompagner cette prévision de recrutement.

<sup>56</sup> Source : Jeune Afrique, *Les 200 premières banques africaines, spéciale finance*, Editions 2007, Paris

### **3.2-2. Diverses améliorations du financement des PME**

- En ce qui concerne le droit d'adhésion, l'institution de micro finance devrait prendre des mesures relatives, pour résoudre en partie les problèmes de rationnement de crédit au moment même de l'adhésion des PME. Si le droit d'adhésion constitue un frein à l'accès de certaines PME au crédit, les responsables de la micro finance doivent prendre en compte les mesures d'accompagnement pour réduire ce droit d'adhésion ou voire même le supprimer. Dans le cas où ce droit est impérativement inséparable aux conditions d'octroi de crédit, les responsables au niveau de la micro finance devraient donner la possibilité aux clients de rembourser par tranche le montant total de ce droit.
- Pour ce qui est des informations financières provenant des clients, elles se reflètent par les états financiers fournis par l'emprunteur. Afin de remédier aux problèmes des informations non fiables provenant des PME, que ce soit par incapacité à élaborer les états financiers de l'entreprise, que ce soit par une intimité de l'affaire c'est-à-dire retenir certaines informations dans les états financiers pour des raisons personnelles, que ce soit par ruse afin de débloquer un crédit ; les institutions de micro finance doivent alors organiser des formations pour les responsables financiers ou les dirigeants même des PME. Cette formation aura pour but d'avoir des renseignements fiables provenant des états financiers de l'emprunteur. La séance de formation devrait se tourner autour de l'élaboration, du montage des états financiers.

Dans le cas où il n'existe pas des personnes compétentes pour suivre les formations à cause du niveau intellectuel des membres ou des dirigeants même des PME, au sein de la micro finance il devrait y avoir des responsables afin d'instruire ou guider les responsables PME dans leur déclaration pour établir un état financier.

- Concernant les réclamations des PME sur le décalage de la première mensualité de deux mois après la mise en place de la ligne de crédit. L'institution de micro finance doit adoucir le remboursement de la première mensualité. La micro finance devrait au moins autoriser le remboursement de la première mensualité après un mois de la mise en place du crédit afin que l'effet du crédit soit effectif.
- Pour l'autofinancement qui constitue un facteur de blocage des PME, nous savons pertinemment que le financement formel à Madagascar est inséparable à l'autofinancement pour les crédits d'investissements. Ce cas doit être analysé de près par les institutions de financement à Madagascar. Alors nous estimons que l'autofinancement doit être remplacé par une valeur en possession du demandeur de

---

<sup>57</sup> Source : notre propre enquête auprès d'une institution de micro finance

crédit, et il ne devrait pas constitué 30% du montant de crédit demandé. Ensuite la fixation de ce montant devrait émaner des agents de crédit qui effectuent des visites auprès des PME. Cette valeur ne doit pas être un frein à l'octroi de crédit mais les agents de crédit et les responsables des PME doivent se baser sur une relation de confiance. En tout cas, il incombe aux agents de crédit de limiter cette valeur qui ne doit pas dépasser 15% du montant de crédit et aussi de justifier les capacités des PME à réunir ce montant.

- La hauteur des garanties demandées par la micro finance doit être diminuée. Puisque les garanties sont trop lourdes, nous proposons de réduire les garanties suivant le remboursement des PME. C'est-à-dire si le remboursement du crédit n'a aucun incident au cours de la moitié du délai de remboursement, les garanties doivent être diminuées de moitié. Pour les PME qui n'ont pas la possibilité de remplir les garanties exigées par la micro finance au moment de la demande de crédit, les responsables au niveau de la micro finance doit évalué l'activité et la situation de l'entreprise avant de refuser la demande de crédit pour insuffisance de garantie. Il se peut qu'une entreprise qui ne dispose pas de garantie au moment de la demande de crédit fonctionne bien que celle qui remplit les garanties exigées par la micro finance. Ou encore, proposé aux PME un crédit qui n'exige pas trop de garantie.

### **3.3- Les améliorations au niveau de l'emprunteur**

Lors de notre étude sur terrain, nous avons pu dégager quelques améliorations au niveau des emprunteurs pour résoudre en partie les problèmes du financement des PME.

#### ***3.3-1. Les améliorations au niveau des PME clients de la micro finance***

Pour pouvoir bénéficier d'un système viable et pérenne, les PME ne doivent pas retenir des informations concernant le risque de leur projet. Ils doivent mener beaucoup d'efforts pour réaliser leurs projets afin de limiter le risque de non remboursement.

Ils doivent ainsi respecter le calendrier de remboursement. Le respect de l'engagement de payer est d'importance cruciale aussi bien pour le prêteur que pour l'emprunteur. En effet, pour l'emprunteur, ce respect d'engagement à payer est garant de l'obtention du crédit futur.

Les membres doivent également participer au bon fonctionnement de l'IMF. Ceci suppose que les membres doivent être honnêtes. En cas de difficulté de remboursement, ils doivent aviser les prêteurs et expliquer ainsi leurs situations. Les renseignements provenant de l'état financier des PME doivent être fiable et le reflet de la situation financière de l'entreprise. L'état financier ne doit pas être falsifié, ni élaboré à des fins personnels pour obtenir le crédit comme la réduction

du montant des charges, la suppression des charges afférentes à la production ou des charges jugées trop importantes.

### 3.3-2. Les améliorations des PME clients de la banque

Les faiblesses majeures que les dirigeants des PME devraient améliorer concernent la constitution des états financiers. Les états financiers se doivent d'être fiables.

Auprès de la banque, nous avons pu relever les réclamations des PME qui peuvent servir de levier d'amélioration du service offert. Ces réclamations transformées en propositions d'amélioration sont issues des conversations entre les exploitants de la banque par visite ou par entretien téléphonique. Nous avons cadré les réclamations reçues dans le tableau ci-après :

Tableau n° 15: Les propositions des PME concernant le financement bancaire

RUBRIQUES	PROPOSITIONS DES PME
	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Plus d'<b>informations</b> en matière de financement,</li> <li>- Moins de <b>pièces requises</b>,</li> <li>- Valeur moins importante des <b>garanties</b>,</li> <li>- Avoir une expertise PME,</li> <li>- Octroi de crédit après ouverture de compte au lieu d'attendre 2 ou 3 ans après mouvements du compte,</li> <li>- Moins de <b>frais bancaires</b> notamment en matière de tenue de compte, les frais de retrait sont difficilement supportés par les PME,</li> <li>- <b>Montants</b> proposés :               <ul style="list-style-type: none"> <li>o pour les moyennes : à partir de 20 millions à 500 millions MGA</li> <li>o Pour les petites : jusqu'à 4 millions MGA.</li> </ul> </li> </ul>
<p><b>Des prêts spécifiques pour chaque branche</b></p>	<p><b>Exemple</b> pour la branche <b>BTP</b> :</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- que la nouvelle banque prenne comme <b>garantie</b> le nantissement du marché, qu'elle suive de près le marché de l'entreprise pour que cette dernière ne soit pas facilement classée "client douteux ",</li> <li>- un <b>délai</b> de traitement court pour les cautions liées à des marchés publics qui n'attendent pas.</li> </ul>
<p><b>Objet de financement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Financement des actions en marketing (financement dont l'objet n'est pas souvent concret),</li> <li>- Financement en capital.</li> </ul>
<p><b>Activités connexes en financement</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Conseils notamment en matière de business plan,</li> <li>- Une banque de sous-traitance et de partenariat : en tant qu'entreprise cliente de la banque, elle pourrait se charger de trouver un réseau pour l'écoulement des produits de cette entreprise : par exemple de trouver un transporteur qui se charge d'emmener les marchandises au port...Bref, la banque pourrait mettre en relation l'entreprise avec des fournisseurs, des sous traitants et éventuellement des clients.</li> </ul>

Source : Notre enquête

Nous avons vu dans cette partie les problèmes du financement des PME liés à la présence des risques de crédit surtout au niveau de la banque. Les facteurs de blocage du crédit sont identifiés à partir des rationnements qui constituent les grandes lignes de la problématique de ce travail ; perçus au niveau de la banque et de la micro finance. Notre étude a révélé que les types de rationnement les plus courants sont le rationnement de type 1 et le rationnement de type 4. Le rationnement de type 1 se définit par l'obtention d'un crédit inférieur à la demande compte tenu analyses du prêteur et le rationnement de type 4 parle d'un refus de prêter quelque soit le montant et le taux du fait par exemple du secteur d'activité de l'emprunteur.

Et de par l'analyse des réalités du financement au niveau des PME, nous avons pu dégager des mesures d'accompagnement comme l'allègement des garanties exigées et l'assistance des PME dans la gestion de l'affaire pour faciliter l'accès au financement.

Si tels sont les faits concernant le recours des PME au financement auprès des institutions financières comme la banque et la micro finance, l'auto financement est aussi favorable pour les entreprises car il s'agit d'un financement qui ne génère aucun prix, mais il peut être adopté au sein de l'entreprise même. Mais dans ce cas, l'obtention de la liquidité voulue peut être échelonnée sur une longue période. Ce qui fera l'objet d'une autre discussion.

## CONCLUSION

Le secteur financier peut stimuler l'épargne mais aussi, amener les agents économiques, notamment les entrepreneurs, à investir davantage et à être plus disposés à prendre des risques pour développer la production, les exportations et l'emploi<sup>58</sup>.

Le domaine du financement a été considéré dans ce travail selon l'approche des rationnements de crédit auprès de la banque et de la Micro finance.

Le marché « PME » demeure le domaine de prédilection des établissements bancaires. Il constitue 42% de son Produit Net Bancaire, alloue 90% de ses crédits de trésorerie et 95% de ses engagements par signature<sup>59</sup>.

Il a été démontré lors de cette étude que les PME rencontrent des difficultés de financement de par l'existence du rationnement de crédit.

Les théories relatives au concept de rationnement de crédit ont été développées dans la première partie de l'ouvrage. Les institutions financières rationnent le crédit, c'est-à-dire, la banque et la micro finance, limitent les prêts, afin d'éviter le risque de non remboursement.

Nous avons vu quatre types de rationnement du crédit : le rationnement du type 1 où les emprunteurs obtiennent un crédit inférieur à celui demandé, le rationnement de type 2 où les emprunteurs écartés ont les mêmes caractéristiques que ceux qui obtiennent un crédit, le rationnement du type 3 où les emprunteurs risqués ne peuvent obtenir de crédit au taux d'intérêt en vigueur et le rationnement de type 4 où les emprunteurs risqués ne peuvent obtenir de crédit. Ce rationnement de crédit a des impacts négatifs tant sur les activités que sur la survie des emprunteurs et peut également être à l'origine du détournement de l'objet de crédit et de problème de remboursement.

Par ailleurs, il a aussi été présenté que d'autres financements, à part ceux de la banque et de la micro finance, existent et peuvent être utilisés par les PME : l'autofinancement, l'augmentation de capital en numéraire qui nécessitent une forte implication des dirigeants des PME, financement encore difficile à réaliser.

En seconde partie, nous avons pu soulever que le rationnement de crédit touche effectivement les PME et constitue un facteur de blocage à l'accès au crédit.

---

<sup>58</sup> CAER, “ *Madagascar - Le secteur financier à l'aube du 21<sup>e</sup> siècle : Etat des lieux et orientations*”, USAID, 2001, 233 pages

<sup>59</sup> Source : notre enquête auprès d'une banque

Madagascar dispose d'un nombre consistant d'établissements financiers mais les plus courants et plus intéressants à l'heure actuelle pour les PME sont les banques et les institutions de micro finance.

Les PME sont confrontées à des problèmes de financement car certaines conditions exigées par les prêteurs constituent un frein à la demande de crédit comme l'exigence d'un autofinancement de 30% du montant total du crédit demandé pour les crédits à moyens termes. De par les résultats des investigations sur terrain, des crédits peuvent être octroyés mais les conditions demandées par l'emprunteur ne peuvent pas toujours être accordées comme les faibles taux, l'allègement des garanties. Cette situation est relative au rationnement de crédit qui se présente tant au niveau de la banque qu'au niveau de la micro finance.

Au niveau de la banque, le rationnement de crédit est présent sous ces quatre formes :

- le rationnement de crédit de type 1, qui touche 27,5% des PME,
- le rationnement pur ou de type 2 représente 26,5% des cas des demandes de crédit des PME,
- le rationnement de crédit de type 3 se reflète par une valeur considérable de 30,6% de cas des PME,
- le rationnement de type 4 ou red lining représente 15,4% des demandes des PME.

D'un autre côté, l'octroi de crédit au sein de la micro finance n'enregistre que deux types de rationnement de crédit :

- le rationnement de type 1 touchant 74,15%,
- le rationnement de type 4 ou refus de prêter à 9,60%.

Une autre forme de rationnement a été observée dans le cadre des octrois de crédit toujours au niveau de la micro finance : le rationnement au moment de l'adhésion touchant 16,25% des demandeurs du fait des conditions établies que certaines PME ne peuvent pas respecter (droits d'adhésion, précarité d'activités...).

Effectivement, les banques et les microfinances accordent des crédits mais pour une catégorie de PME uniquement, certaines sont exclues catégoriquement même si leurs activités présentent des potentiels de développement. Il en est ainsi des entreprises ayant déjà connu des incidents bancaires, des problèmes de remboursement de crédit antérieur ou des entreprises à activités risquées comme les casinos, les exploitations minières non certifiées.

Le rationnement de crédit constitue ainsi un facteur de blocage au financement des PME et se présente aussi bien au niveau de la banque qu'au niveau de la micro finance.

Le secteur financier à Madagascar est confronté à un certain nombre de contraintes et souffre de faiblesses susceptibles de freiner son développement. Parmi lesquelles, l'étendue du pays,

l'enclavement de plusieurs zones, le tissu économique limité et fragile ainsi que les infrastructures de base déficientes, s'ajoute le rationnement de crédit. Ainsi, la construction des systèmes financiers accessibles à tous est un défi majeur à relever pour Madagascar.

La question qui se pose est alors de savoir si le financement des entreprises et les PME, dans les prochaines années, sera parmi les priorités du gouvernement afin d'améliorer la couche de la population de revenu moyens par le biais du renforcement des capacités de développement des PME ?

## BIBLIOGRAPHIE

### OUVRAGES

**BERNARD Jean-Jacques – RIPOCHE (Laurent)** “ *La maîtrise du risque entreprise et l’approche RAROC* ”, CFPB, 1999, p. 175.

**BERNET Luc - ROLLANDE**, « *Principes de technique bancaire* », Dunod, Paris, 1995, 359 Pages.

**BIED-CHARRETON François, RAFFEGEAU Jean, ANDRIEUX Marie-Ange et DUBOIS Fernand**, « *Financement des Entreprises* », 10<sup>e</sup> édition, édition Francis LEFEBVRE, Paris, 1995, 894 Pages.

**GERONIMI M.** « *De la Comptabilité à l’Analyse Financière* » Ed Gaston Berger, 204 pages

**JOSEPH Anne**, « *Le rationnement de crédit dans les pays en développement : cas de Cameroun* », l’Harmattan, 2000, 87 page.

**Keeton**, “*Equilibrium Credit Rationing*», Garland Press, New York, 1979, 35 Pages.

**LABIE Marc**, « *La micro finance en questions* », édition Luc Pire, 1999, 113 Pages.

**LANHA Magloire**, “*résolution des problèmes d’information en micro finance*”, p.5.

**LOBEZ Frederic**, « *Banque et marché de crédit* », PUF, Paris, 1997, 192 pages.

**PETIT- DUTAILLIS Georges**, « *Le crédit et les banques* » 1964, édition SIREY, Volume l’Economique n°16, 265 pages.

**RUTHERFORD Stuart**, « *Comment les pauvres gèrent leur argent* », KARTHALA.

## **ARTICLES ET AUTRES DOCUMENTS**

**ARROW K.** "*Uncertainty and welfare economics of medical care*", American Economic Review N°53, 1963, 973 pages.

**CAER**, “ Madagascar - Le secteur financier à l’aube du 21<sup>e</sup> siècle : Etat des lieux et orientations”, USAID, 2001, 233 pages.

**CHERIF M.** « *Asymétrie d’information et financement des PME innovantes par le capital-risque* », revue d’économie financière, 1999, n°54, p 163-178.

**CNUCED/OMC**, Centre du commerce International, Série : Banque et financement, Genève, 2006, 143 pages.

**CUKIERMAN**, “*The horizontal Integration of the Banking Firm, Credit Rationing and Monetary Policy*”, Review of Economic Studies, 1978, Page 165-172.

**FTHM Conseils et le MECI**, Rapport final sur “ la Politique nationale de promotion des PME, proposition de la vision, de la politique et des axes stratégiques ”, Janvier 2007, 68 pages.

**GEORGE Akerlof**, “*The markets of Lemons: quality uncertainty and the market mechanism*”, Review of Economic Studies, vol.84, p.488-500.

**Jeune Afrique**, « *Les 200 premières banques africaines* » : spéciale finance, Editions 2007, Paris.

**MAUDE Aubier et CHERBONNIER Frederic**, « *L’accès des entreprises au crédit bancaire* », DGTPE, N°7, Janvier 2007, page 8.

**MILLENIUM CHALLENGE ACCOUNT**, Rapport phase 1, « *Etude préalable pour la modernisation du système de paiement* »- Etude stratégique-2007, 150 pages.

**RAMILISON Eric Norbert et al.** « *Effet d’éviction et stratégie de choix de portefeuille* », Cahier de recherche économique n°10/2007, CREAM, 41 Pages.

**STIGLITZ Joseph ET WEISS**, “*Capital Markets with imperfection information*”, 1981, in American Economic Review, Volume 71, n°3, Page 394-395.

**SYLVIE Cieply et MARCELLINE Grondin**, « L’octroi de crédit par les banques en situation d’asymétrie d’information », 156 Pages.

**VERNIMMEN Pierre** “ *Finance d’entreprise : choisir son financement*” Ed Dalloz, Page 701-725.

### **SITES INTERNET**

- **OECD** -L’observateur « *Le financement des PME* », Synthèses Février 2007, 8 pages. [www.oecd.org/librairie](http://www.oecd.org/librairie)
- **OLIVIER Colot, CROQUET Mélanie** « Les variables de propriété et de gestion ont-elles une influence sur la structure d’endettement des PME? » 21 pages. <http://obelix1.umh.ac.be/rech/documents/2004-1.pdf>
- “ Quel mode de financement pour les entreprises publiques? ” - Collectif pour le service public – Fiche 09, article du 16/01/2003, 4 pages. <http://www.france.attac.org/spip.php?article1721>
- [http:// www.globenet.org/horizon-local/](http://www.globenet.org/horizon-local/)
- [www.bcm.mg](http://www.bcm.mg)

# **ANNEXES**

## **LISTE DES ANNEXES**

- ANNEXE 1** : QUESTIONNAIRES D'ENQUETES AUPRES DES PME
- ANNEXE 2** : GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LE RESPONSABLE PME DE LA BNI-CA
- ANNEXE 3** : GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LE RESPONSABLE PME DU MICROCRED
- ANNEXE 4** : PROFIL DES AGENTS DE CREDIT DE LA MICRO FINANCE
- ANNEXE 5** : PROFIL DES CHARGES DE CLIENTELES AU NIVEAU DE LA BANQUE
- ANNEXE 6** : LES AGREGATS CONSIDERES PAR LA BANQUE POUR L'ANALYSE FINANCIERE
- ANNEXE 7** : LES GARANTIES BANCAIRES D'USAGE

## ANNEXE 1

### QUESTIONNAIRE D'ENQUETES AUPRES DES PME

#### PRESENTATION DE L'ENTREPRISE :

Dénomination

Activités

Date de début des activités

- 1- Avez- vous déjà eu recours à des crédits bancaires
  - non, puisque nous ne sommes pas bancarisés
  - non, nous n'avons pas encore demandé
  - non, la banque ne nous conseille pas : activités récentes, pas de garantie, situation financière fragile, absence de compta régulière
  - oui, nous avons déjà remboursé
  - oui, nous avons une demande en cours
  - oui, nous avons des crédits en cours
- 2- Quels types de crédit vous intéressent le plus ?
  - Moyen terme
  - Court terme

Pour quelle raison ?
- 3- Avez-vous déjà rencontré des problèmes durant votre demande de crédit ?
- 4- Avez-vous déjà été confronté au phénomène de rationnement de crédit ?
  - OUI
  - NON

Si OUI, de quels types ?

  - Rationnement de type 1- c'est-à-dire l'emprunteur obtient un crédit inférieur à celui demandé :
    - OUI
    - NON
  - Rationnement de type 2-
    - OUI
    - NON
  - Rationnement de type 3-
    - OUI
    - NON

- Rationnement de type 4 ou Red lining
  - o OUI
  - o NON
- 5- Selon vous, quels sont les facteurs qui vous poussent à refuser d'effectuer une demande de crédit bancaire ?
- 6- Quelles sont, parmi les garanties demandées par la banque ou la micro finance, celles que vous trouvez difficile à remplir ?
- 7- Comment trouvez-vous les substituts de garantie offerts par la micro finance?
- 8- Pour vous quels sont les impacts du rationnement de crédit dans votre activité ?

Source : notre étude

## ANNEXE 2

### GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LE RESPONSABLE PME DE LA BNI-CA

#### PRESENTATION DE L'INSTITUTION :

Dénomination

Nombre d'agences

Effectif des PME gérés

- 1- Quels sont les critères d'octroi d'un prêt bancaire pour les PME?
- 2- Quels sont les types de crédit octroyé par votre établissement aux PME ?
- 3- Quel est le taux d'intérêt actuellement appliqué par votre établissement pour les PME ?
- 4- Quelles sont les garanties exigées par votre établissement ?
- 5- D'après les définitions du rationnement de crédit, quels types de rationnement de crédit existent au sein de votre établissement ?
  - Rationnement de type 1 ? Pourquoi ?
  - Rationnement de type 2 ? Pourquoi ?
  - Rationnement de type 3 ? Pourquoi ?
  - Rationnement de type 4 ? Pourquoi ?
- 6- Comment se manifestent ces rationnements de crédit ?
- 7- Comment se réalise le suivi des prêts octroyés ?
- 8- Pouvez-vous nous dire le nombre des PME qui ne respecte pas le remboursement de crédit ?
- 9- Comment se présente ce cas de non remboursement ? Et à votre avis quelles-en sont les raisons ?
- 10- Pour les entreprises qui ne remplient pas leur engagement, comment se réagissent-ils ?
- 11- En cas de non remboursement quelles sont les mesures prises par votre établissement ?

Source : notre étude

### ANNEXE 3

#### GUIDE D'ENTRETIEN AVEC LE RESPONSABLE PME DU MICROCRED

##### PRESENTATION DE L'INSTITUTION :

Dénomination

Nombre d'agences

Effectif des PME gérés

- 1- Quels sont les critères d'octroi d'un prêt au sein de votre établissement ?
- 2- Quels sont les types de crédit octroyé par votre établissement aux PME ?
- 3- Quels sont les taux d'intérêt appliqués ?
- 4- Quelles sont les garanties exigées par votre établissement ?
- 5- Quels sont les types de rationnement de crédit existant au sein de votre établissement ?
  - Rationnement de type 1 ? Pourquoi ?
  - Rationnement de type 2 ? Pourquoi ?
  - Rationnement de type 3 ? Pourquoi ?
  - Rationnement de type 4 ? Pourquoi ?
- 6- Comment se manifestent ces rationnements de crédit ?
- 7- L'asymétrie d'information est- elle présente lors de l'octroi de crédit dans votre établissement ?
- 8- Comment se réalise le suivi des prêts octroyés ?
- 9- En cas de non remboursement quelles sont les mesures prises par votre établissement ?

Source : notre étude

## **ANNEXE 4**

### **PROFIL DES AGENTS DE CREDIT DE LA MICRO FINANCE**

#### **Attributions principales :**

- Sensibiliser et informer les PME des bienfaits du crédit
- Représenter la Micro finance auprès des PME relativement aux questions de crédit
- Se tenir informer de l'environnement concurrentiel du marché des mutuelles et des banques, particulièrement sur les produits de crédit
- Analyser et commenter les données nécessaires à la mesure des résultats (Etats financiers)
- Analyser et commenter les rapports administratifs

#### **Qualifications requises**

- Etudes supérieures en Gestion ou Economie : niveau Baccalauréat +4
- Connaissance du domaine de la micro finance ou de la banque
- Forte capacité d'analyse surtout en analyse financière
- Maîtrise des Etats financiers
- Bonne capacité commerciale
- Aisance relationnelle

Source : notre étude

## ANNEXE 5

### PROFIL DES CHARGES DE CLIENTELES AU NIVEAU DE LA BANQUE

#### Attributions principales :

- Détermination du crédit adéquat aux PME demandeurs
- Détecter les besoins de chaque PME
- Analyse et montage des dossiers de crédit
- Collecte et traitement des données recueillies auprès des PME

#### Qualifications requises

- Etudes supérieures en Gestion ou Economie : niveau Baccalauréat +4
- Connaissance du domaine de la micro finance ou de la banque
- Forte capacité d'analyse surtout en analyse financière
- Maîtrise des états financiers
- Bonne capacité commerciale
- Aisance relationnelle

Source : notre étude

## ANNEXE 6

### LES AGREGATS CONSIDERES PAR LA BANQUE POUR L'ANALYSE FINANCIERE

Agrégats	Définition	Formules
<b>Pour l'analyse de l'Activité et de la Rentabilité : le Compte de résultat</b>		
Le Chiffres d'affaires (CA)	moyen de mesure de la performance de l'entreprise : évolution ou régression avec les proportions.	CA = Ventes ou Prestations réalisées
La Marge brute ou commerciale	marge dégagée après les achats consommés. Elle constitue la capacité de l'entreprise à dégager un certain bénéfice.	MB = Production de l'exercice (CA + Production stockée + Production immobilisée) - Achats consommés
La Valeur ajoutée (VA)	production destinée à rémunérer les facteurs de productions. Elle est surtout analysée pour les industries et les entreprises de production.	VA = Marge brute - Services extérieurs - Variation des stocks
Le Résultat brut d'exploitation ou Excédent brut d'exploitation (EBE)	représente un bénéfice ou une perte d'exploitation. Il s'agit de l'indicateur de performance économique de l'entreprise : la capacité de la société à générer des flux nets de liquidité vis-à-vis de son activité est mesurée par cet indice.	EBE = VA + Subventions d'exploitations - (Impôts et taxes + Charges de personnels)
Le Résultat net	valeur obtenue en enlevant toutes les charges de l'entreprise tant interne qu'externe, financières ou exceptionnelles. C'est à partir de ce résultat qu'on évalue la rentabilité de l'entreprise. (rapport entre le résultat net et le Chiffre d'affaires de l'entreprise). Cette rentabilité doit être bien étudiée car elle permet à la banque de savoir l'évolution des activités du client.	Résultat net = EBE + Autres produits opérationnels - (Autres charges opérationnelles + DAP) + RAP  Rentabilité = Résultat net / CA (en pourcentage)
La Capacité d'Autofinancement (CAF)	correspond à la capacité de l'entreprise à faire des investissements (notamment, elle sert à apprécier la capacité de l'entreprise à rembourser les dettes à moyen terme).	CAF = Résultat net + DAP+ - RAP

Agrégats	Définition	Formules
<b>Pour l'analyse de la structure financière : le bilan</b>		
Le Fonds de Roulement (FDR)	représente l'excédent de capitaux permanents sur les actifs immobilisés. Il est considéré comme l'excédent de capitaux destinés à financer une partie de l'Actif circulant induit par le cycle d'exploitation. Il peut-être perçu comme le paramètre destiné à analyser et à mesurer à la fois l'équilibre financier de l'entreprise et sa marge de sécurité.	<p>FDR = Capitaux propres (Fonds propres et Passifs non courants) – Actifs non courant</p> <p>Si FDR &gt; 0 : une partie des capitaux permanents a été investie dans les actifs cycliques. Autrement dit, dans sa politique financière, l'entreprise a respecté les règles de l'équilibre financier</p> <p>Si FDR &lt; 0 : cela veut dire qu'une partie de l'actif immobilisée a été financée par des Dettes à Court Terme. Une entreprise qui a choisi un tel mode de financement a transgressé la règle de l'équilibre financier ;</p> <p>Si FDR = 0 : on peut dire que les capitaux permanents couvrent la totalité de l'Actif immobilisé</p>
Le Besoin en Fonds de Roulement (BFR)	<p>Il s'agit du besoin de financement né de l'activité de l'entreprise (achats, fabrication et ventes).</p> <p>Il doit être suffisamment couvert par le FDR pour laisser à l'entreprise une indépendance financière. .</p>	<p>BFR = (Créances clients + Stocks) - Crédits fournisseurs et autres dettes</p> <p>Si BFR &gt; 0 : il y a dégagement de FDR ;</p> <p>Si BFR &lt; 0 : il y a besoin de fonds d'exploitation</p> <p>L'importance du BFR varie selon l'importance des emplois d'exploitation</p>
La Trésorerie nette (TN)	s'obtient par la différence entre le FDR et le BFR. Elle doit être calculée avant la mise en place de tout crédit bancaire d'exploitation. Elle permet d'apprécier l'équilibre financier de l'entreprise, en d'autres termes, apprécier la solvabilité de l'entreprise ou sa capacité à faire face à ses dettes par le biais de sa trésorerie.	<p>TN = FR – BFR</p> <p>Si FDR &gt; BFR, d'où TN &gt; 0 : il y a un équilibre financier entraînant une solvabilité correcte qui ne représente aucun risque financier pour la banque ;</p> <p>Si FDR &lt; BFR, d'où TN &lt; 0 : il y a déséquilibre financier signifiant une menace certaine sur la solvabilité de l'entreprise. Elle n'a plus de ressources pour financer ses besoins en FR, c'est-à-dire qu'une partie des immobilisations est financée par des crédits octroyés ;</p> <p>Si FDR = BFR, d'où TN = 0 : on peut en déduire que l'équilibre financier est juste. Ce qui nous conduit à dire que la solvabilité de l'entreprise est assez risquée pour la banque.</p>

Source : notre propre enquête

Légendes : DAP : Dotations aux amortissements

RAP : Reprises sur provisions et pertes de valeur

Quelques limites retenues par la banque :

## ANNEXE 7

### LES GARANTIES BANCAIRES D'USAGE

TYPES DE CREDIT	TYPES DE GARANTIES
<p style="text-align: center;"><b>A COURT TERME :</b></p> <p style="text-align: center;">Facilité de caisse ou Découvert Escompte papier commercial Escompte en devises</p> <p style="text-align: center;">Avances sur marchandises / Produits</p> <p style="text-align: center;">Cautions sur marché</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caution Personnelle des principaux actionnaires,</li> <li>- Assurance Vie Groupe des principaux actionnaires</li> <li>- Nantissement de matériels à hauteur des engagements</li> <li>- Délégation de Police d'Assurance relative aux matériels nantis</li> <li>- Nantissement de dépôt à terme</li> <li>- Contre- garantie bancaire</li> <li>- Hypothèque de premier rang</li> <li>- Nantissement de marchandises / Produits à hauteur de 125% du crédit</li> <li>- Délégation de Police d'Assurance relative au crédit</li> <li>Nantissement de marché et engagement de domiciliation</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>A PLUS D'UN AN :</b></p> <p style="text-align: center;">Découvert amortissable Crédit à Moyen Terme</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Caution Personnelle des principaux actionnaires,</li> <li>- Assurance Vie Groupe des principaux actionnaires</li> <li>- Nantissement de matériels à hauteur des engagements (objet du crédit)</li> <li>- Délégation de Police d'Assurance relative aux matériels nantis</li> <li>- Nantissement de dépôt à terme.</li> <li>- Hypothèque notariée de premier rang sur la propriété ou le terrain objet du crédit</li> </ul>
<p style="text-align: center;"><b>Valables pour les deux types de demande suivant la situation existante au niveau de l'emprunteur</b></p>	<p><u>Les différents COVENANTS :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Engagement de maintien de Fonds propres à un seuil déterminé</li> <li>- Engagement de non- distribution de dividendes</li> <li>- Blocage de compte courant d'associés</li> </ul> <p><u>Pour les entreprises filiales :</u></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lettre d'intention forte de la maison mère</li> <li>- Contre- garanties bancaires</li> </ul>

Source : notre enquête

# TABLE DES MATIERES

## SOMMAIRE

REMERCIEMENTS .....	i
LISTE DES TABLEAUX .....	ii
LISTES DES FIGURES.....	iii
LISTE DES ABREVIATIONS .....	iv
INTRODUCTION.....	1
PARTIE I : LE CONCEPT DU FINANCEMENT DE L'ENTREPRISE .....	4
CHAPITRE I : LES THEORIES DE RATIONNEMENT DE CREDIT .....	5
SECTION 1 : SITUATION DU RATIONNEMENT DE CREDIT.....	5
1.1 -Définition du rationnement de crédit .....	6
1.2 Les types de rationnement de crédit .....	6
1.2.1 Le rationnement de crédit de type I.....	6
1.2.2 Le rationnement du crédit de type 2 ou rationnement pur.....	7
1.2.3 Le rationnement du crédit de type 3 .....	7
1.2.4 Le rationnement du crédit de type 4 ou Red-lining .....	7
SECTION 2 : LA MODELISATION DU RATIONNEMENT DE CREDIT .....	7
2.1- Fondement du concept de rationnement de crédit.....	7
2.1-1. Le rationnement de crédit par le prix.....	8
2.1-2. Le rationnement de crédit par la quantité .....	8
2.2- Rationnement de crédit et imperfection de marché.....	8
SECTION 3 : ASYMETRIE D'INFORMATION ET RATIONNEMENT DE CREDIT ..	9
3.1- Asymétries d'information .....	9
3.1-1. Sélection adverse .....	9
3.1-2. L'aléa moral.....	11
3.2- Les modèles de rationnement de crédit lié aux asymétries d'information.....	12
3.2-1. Le modèle de STIGLITZ et WEISS .....	12
3.2-1.1. Le rationnement pur.....	12
3.2-1.2. Red lining.....	15
3.2-1.3. Les autres caractéristiques d'un contrat de crédit.....	16
3.2-2. Le modèle de Williamson.....	16

## CHAPITRE II : LES DIFFERENTS TYPES DE FINANCEMENTS EXISTANTS

ADAPTES AUX PME.....	18
SECTION 1 : GENERALITES SUR LES PME.....	18
1.1- Aperçu général et théories sur le financement de l'entreprise .....	18
1.2- La place des PME dans l'économie .....	20
SECTION 2 : THEORIES SUR LES RISQUES LIES AU CREDIT.....	20
2.1- Théorie du Pecking order .....	21
2.2- Les risques de crédit.....	21
SECTION 3 : LES FINANCEMENTS EXISTANTS POUR LES PME .....	25
3.1- Le financement bancaire .....	25
3.1-1. Les politiques de crédits .....	26
3.1-2. Arbitrage entre crédit à Court, Moyen et Long terme – Crédit d'investissement ou Crédit de consommation .....	27
3.1-3. Les crédits bancaires.....	28
3.1-3.1. Les crédits d'exploitation .....	28
3.1-3.1.1. Les crédits par caisse .....	28
3.1-3.1.2. Les crédits de financement des créances professionnelles .....	29
3.1-3.1.3. Le financement des stocks .....	30
3.1-3.1.4. La mobilisation des créances nées de l'étranger.....	31
3.1-3.1.5. Les crédits par signature .....	31
3.1-3.1.6. Les crédits d'investissements.....	33
3.2- La micro finance.....	34
3.2-1. Les crédits de la Micro finance.....	36
3.2-1.1. Les services de dépôt.....	36
3.2-1.2. Les crédits pour les PME.....	37
3.3- Les financements propres à l'entreprise.....	39
3.3-1. L'autofinancement.....	39
3.3-2. Les augmentations de capital en numéraire.....	39
3.3-3. Notion de capital-risque.....	40

PARTIE II : LES PROBLEMATIQUES DU FINANCEMENT DES PME.....	42
CHAPITRE I : LES PROBLEMES DE RATIONNEMENT DE CREDIT DANS LES INSTITUTIONS FINANCIERES .....	43
SECTION 1 : METHODOLOGIE DE TRAVAIL .....	43
1.1- Les recherches théoriques .....	43
1.2- Les études sur terrain.....	44
1.3- Déroulement de l'étude .....	45
1.3-1. Les entretiens effectués auprès de la banque.....	45
1.3-2. Les entretiens effectués auprès de la micro finance.....	45
1.3-3. Le déroulement des enquêtes auprès des PME.....	46
SECTION 2 : LA PRESENCE DES RISQUES LIES A L'OCTROI DE CREDIT .....	46
2.1- La classification des PME .....	47
2.2- Les risques analysés par la Banque .....	48
2.2-1. Le risque de non- remboursement .....	48
2.2-2. Le risque d'immobilisation.....	49
2.2-3. Le risque de taux.....	50
2.2-4. Le risque de change .....	51
2.3- Les risques analysés au niveau de la Micro finance.....	52
SECTION 3 : LA PRESENCE DE RATIONNEMENT DE CREDIT .....	52
3.1- Le rationnement de crédit auprès de la Banque .....	52
3.1-1. Le rationnement de crédit de type 1 .....	53
3.1-2. Le rationnement du crédit de type 2 ou rationnement pur.....	54
3.1-3. Le rationnement du crédit de type 3 .....	54
3.1-4. Le rationnement du crédit de type 4 ou Red-lining .....	55
3.2- Le rationnement de crédit auprès de la Micro finance .....	57
3.2-1. Le rationnement de crédit de type 1 .....	57
3.2-1.1. L'insuffisance de garantie de l'emprunteur.....	58
3.2-1.1.1. L'assurance vie du souscripteur.....	58
3.2-1.1.2. Les sûretés personnelles.....	58
3.2-1.1.3. Les sûretés réelles .....	58
3.2-1.2. Le retard sur le remboursement du crédit antérieur :.....	61
3.2-1.3. La rentabilité du projet jugée insuffisante. ....	61
3.2-1.4. Le montant de crédit demandé jugé trop important par rapport au projet. ....	63
3.2-2. Le rationnement de type 4 ou refus de prêter .....	64

3.2-3. Autres formes de rationnement de crédit présent dans la micro finance.....	65
3.2-4. Les conséquences du rationnement de crédit.....	65
3.2-4.1. Les impacts du rationnement de crédit sur les activités de l'emprunteur..	65
3.2-4.2. Les impacts sur le remboursement du crédit .....	65
3.2-4.3. Les Risques de détournement de l'objet du crédit.....	66
3.2-4.4. Sur le développement de la micro finance.....	66
3.2-4.4.1. L'antisélection .....	67
3.2-4.4.2. L'aléa moral .....	67
<b>CHAPITRE II : LES REALITES ET PERSPECTIVES DU FINANCEMENT DES PME</b>	<b>69</b>
<b>SECTION 1 : LES REALITES DES FINANCEMENTS AU NIVEAU DES PRETEURS</b>	<b>69</b>
.....	69
1.1- La situation de l'octroi de crédit auprès de la banque.....	69
1.1-1. La formalisation des PME .....	69
1.1-1.1. Les documents légaux requis.....	70
1.1-1.2. Les documents financiers .....	70
1.1-2. Les critères d'analyse des demandes de crédit .....	71
1.1-2.1. L'analyse financière.....	71
1.1-2.2. La définition des garanties demandées .....	72
1.2- La situation de l'octroi de crédit dans la Micro finance.....	73
1.2-1. Les critères de sélection de dossiers de prêts .....	73
<b>SECTION 2 : LES PROBLEMES PERCUS PAR LES PME</b> .....	<b>74</b>
2.1- Au niveau de la banque : les différents facteurs de blocage des PME.....	76
2.1-1. Pour les PME ayant des comptes bancaires.....	76
2.1-2. Pour les PME ayant des comptes bancaires et des crédits bancaires.....	77
2.1-3. Le cas des PME non adhérents à des institutions financières.....	78
2.2- Au niveau de la micro finance : les différents facteurs de blocage des PME .....	80
<b>SECTION 3 : LES MESURES D'ACCOMPAGNEMENT ET LES PERSPECTIVES EN</b>	<b>82</b>
<b>MATIERE DE FINANCEMENT DES INSTITUTIONS DE CREDIT</b> .....	<b>82</b>
3.1- Les mesures d'accompagnement des financements bancaires .....	82
3.1-1. La réduction des délais de traitement des dossiers de crédit au niveau de la	
banque. ....	84
3.1-2. Renforcement de l'équipe des chargés de clientèle .....	85
3.1-3. La régularisation de la comptabilité des PME.....	86
3.1-4. Recommandations diverses .....	87

3.2- Les améliorations au niveau de la micro finance .....	88
3.2-1. Le renforcement des agents de crédit .....	88
3.2-2. Diverses améliorations du financement des PME .....	89
3.3- Les améliorations au niveau de l'emprunteur .....	90
3.3-1. Les améliorations au niveau des PME clients de la micro finance .....	90
3.3-2. Les améliorations des PME clients de la banque .....	91
CONCLUSION .....	93
BIBLIOGRAPHIE	
ANNEXES	
LISTE DES ANNEXES	
RESUME ANALYTIQUE	

## RESUME ANALYTIQUE

Cet ouvrage a pour but de mettre en évidence la situation du financement des petites et moyennes entreprises (PME), notamment les financements bancaires et les financements auprès de la micro finance. Ces deux institutions étant les plus courantes actuellement pour le financement des PME.

Le travail se base sur des théories issues de consultation d'ouvrages, d'articles et de revues bibliographiques relatifs au financement d'entreprise. Et ces théories ont été apportées dans les investigations sur terrain pendant lesquelles, les entités concernées, la banque, la micro finance et les PME ont été approchées pour les justifications et les vérifications ainsi que pour la mise en exergue des solutions potentielles pouvant améliorer la situation de l'octroi de crédit.

Pour pouvoir délimiter la situation du financement des PME, des théories sur le rationnement de crédit et sur les types financements existants ont été reprises dans l'ouvrage.

En effet, le rationnement de crédit se présente comme un facteur de blocage à la demande de crédit des PME et les différentes formes existantes de ce concept sont adoptées à la fois au niveau de la banque et au niveau des institutions de micro finance. Des problèmes concernant la lourdeur des garanties exigées par le prêteur, la fiabilité des données financières, le taux d'emprunt trop élevé, ont été soulevés en tant que frein au financement des PME.

D'un autre côté, d'autres types de financements sont présentés pour assister le développement des PME mais ces derniers sont le plus souvent difficiles à réaliser. Nous pouvons citer entre autre l'autofinancement qui suppose des efforts soutenus des entrepreneurs et des délais importants de réalisation.

La présence du rationnement de crédit lors de l'octroi de crédit au sein des institutions financières, en l'occurrence, la banque et la micro finance, et l'existence des freins à la demande de crédit des PME constituent les résultats attendus de l'étude du cadre de financement des PME.

Des mesures d'accompagnement pour améliorer l'accès au financement des PME ont été ainsi apportées comme le renforcement en terme d'effectif et de compétence des chargés de clientèle pour la banque et des agents de crédit pour la micro finance, ces derniers étant les principaux médiateurs entre les PME demandeurs et les institutions financières. Ce renforcement aura comme impact la réduction des délais de traitement des demandes, à l'avantage des emprunteurs.

Mots clés : financement des entreprises, le rationnement de crédit, les risques de crédit, les PME, banque, crédit.

Nombre de page du texte : 95 pages